

「赚钱」才是最深刻的修行！

—— 迈克尔·罗奇格西



每天读一点 经济学常识

于台风
◎ 编著

看大势赚大钱，
看小势赚小钱，
看错势倒赔钱！



每天读一点经济学常识，让你不再为看不懂财经新闻而发愁。

为什么我这么勤勤恳恳地工作，
却依然只能勉强维持生计？

**经济就是这样，不懂，
就意味着吃亏。**



北方联合出版传媒(集团)股份有限公司
万卷出版公司

每天读一点经济学常识

MEI TIAN DU YI DIAN JING JI XUE CHANG SHI

于台风 编著

北方联合出版传媒(集团)股份有限公司

 万卷出版公司

2016·沈阳

© 于台风 2016

图书在版编目 (CIP) 数据

每天读一点经济学常识 / 于台风编著. — 沈阳 :
万卷出版公司, 2016. 5

ISBN 978-7-5470-4167-3

I. ①每… II. ①于… III. ①经济学—通俗读物
IV. ①F0-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2016) 第092232号

出版发行: 北方联合出版传媒 (集团) 股份有限公司

万卷出版公司

(地址: 沈阳市和平区十一纬路 29 号 邮编: 110003)

印刷者: 北京天恒嘉业印刷有限公司

经销者: 全国新华书店

幅面尺寸: 170mm × 240mm

字 数: 180千字

印 张: 18

出版时间: 2016年6月第1版

印刷时间: 2016年6月第1次印刷

责任编辑: 胡 利

责任校对: 王 薇

封面设计: 王 珍

ISBN 978-7-5470-4167-3

定 价: 35.00元

联系电话: 024-23284090

邮购热线: 024-23284050

传 真: 024-23284521

E-mail: wanrongbook@163.com

网 址: <http://www.chinavpc.com>



古罗马铜币



古希腊金银币



中国古代刀币



英国1908年铜便士（1）



英国1908年铜便士（2）



中国的铜钱和银圆



中国金锭 (1)



中国金锭 (2)





敦煌壁画中的商旅图

丝绸之路线路图





15世纪信贷已经成为
商业活动之一



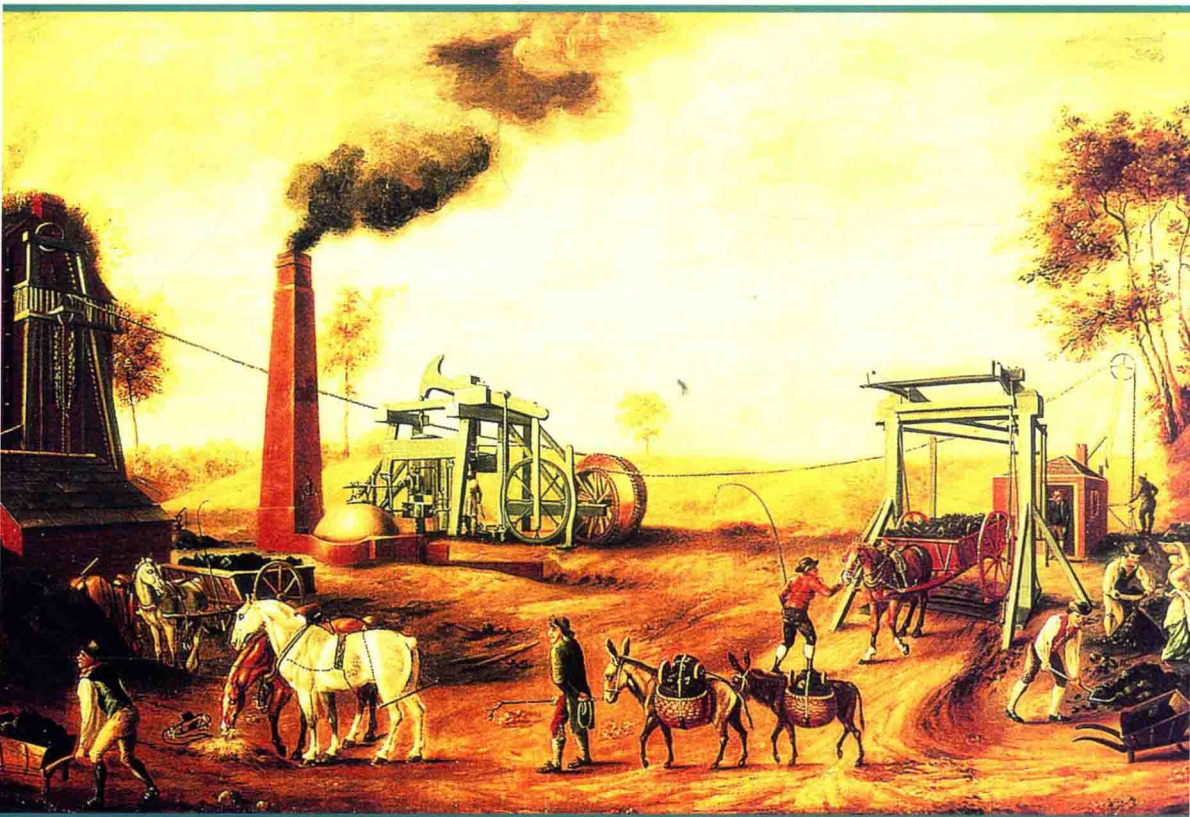
17世纪初，荷兰的阿姆斯特丹已经出现了
股票交易所



15世纪塞维利亚港口商业繁荣的景象



从《清明上河图》（局部）可以窥见北宋时期繁荣的商业



19世纪英国的工业革命促进了本国经济的快速发展



1923年，德国，儿童在用急剧贬值的马克钞票垒金字塔（文化传播/FOTOE）（上图）

1929年，纽约股灾，股民聚集在华尔街财政部大楼等候消息（文化传播/FOTOE）（下图）





管仲（公元前719年—公元前645年）



亚当·斯密
(1723—1790)



大卫·李嘉图
(1772—1823)



约翰·梅纳德·凯恩斯（1883—1946）

前 言

赚钱，是一种修行

最近网上流传着这样一句话，“自尊心不能当饭吃，但是大米能。”很明显，这句话是在告诉我们，生活是很现实的，正如马斯洛的需求理论所讲的那样，只有先解决了生存所需要的吃穿住用的需求，才有能力去实现自尊的需求。其实，大到国家财政支出，小到个人及家庭的柴米油盐酱醋茶，哪一样都和经济脱不了关系。即便是安时处顺、淡泊名利的道家代表人物庄子还有向监河侯借米的时候，何况是生活在营营逐逐、重任在肩时代的我们。不要等到有一天我们也迫于生计向人张口“借粮”却得到和庄子一样的空头支票时，才知道学习经济学的重要性；也不要再发出类似“为什么我这么勤勤恳恳地工作，却依然只能勉强维持生计”的疑问；更不要将自己生活的拮据归于没有像王思聪一样摊上王健林这样的爸爸。如果要怪，就怪我们不懂经济学。

其实，经济学和我们每个人都息息相关。如果你是一位商人，就需要想办法去节省成本，最大限度地赚取利润；如果你是一位消费者，就要想办法节省开支，以最少的钱买到更多的商品或者服务；如果你是一位投资者，就要想办

法了解投资项目可能会遇到的风险，尽可能地获得丰厚的回报；如果你是一位即将走入婚姻殿堂的年轻人，喜悦之余也要了解婚前财产公证对夫妻双方的意义。然而，现实生活中，有太多太多的人认为经济学和自己完全没有关系，学不学习经济学知识都无所谓。殊不知，这种想法是害人害己的，我们每个人身边都有因为不了解经济常识而蒙受损失的案例。比如，当我们把钱存入银行，紧紧盯着存折上逐渐增加的数字喜出望外的時候，却不知道这些资产正在一天天地缩水；当我们不计算边际成本而盲目扩大企业生产规模的时候，却不知道企业已经处于亏损的状态；当我们看到小区门口有“以旧换新”家电促销活动，以为自己捡了大便宜的时候，却不知道自己已经掉进了商家精心设计的陷阱里。经济就是这样，不懂，就意味着吃亏。

然而，经济学远没有我们所想的那么神秘，我们千万不要被生产价格指数、国民生产总值、居民消费价格指数、基尼系数等经济学名词吓得望而却步。说白了，经济学就是研究人类社会在各个发展阶段上的各种经济活动和各种相应的经济关系及其运行、发展规律的学科。其中经济活动是人们在一定的经济关系的前提下，进行生产、交换、分配、消费以及与之有密切关联的活动。而这些经济活动中，我们研究最多的就是以小博大的问题。本书力争做到深入浅出，通俗易懂，分别从宏观微观经济、日常生活经济、职场经济、投资理财经济、商务贸易经济、金融与生产管理经济、热点现象经济、经济学牛人八个方面来论述经济知识在我们生活中的实际运用，让你从零开始了解经济学。

本书是学习经济知识、查询经济词条必不可少的枕边工具，是我们实现梦想、通向致富之路的第一个驿站，若你的耐心不足以让你读完这本书，那么，你怎么可能听到财富向我们走来的声音？英国现代杰出的现实主义作家萧伯纳说过，“经济造就大半人生，对经济的爱是所有美德的根源”，历史上第一位

获得佛学博士学位（藏传佛教的格鲁派格西）的美国人迈克尔·罗奇格西也说过：“赚钱，才是最深刻的修行！”

最后，编者想说，由于能力有限，本书在很多方面还存在欠缺，因此不敢以经济著作自居，唯愿把此书当作一个平台，抱着学习的态度和诸位读者一起探讨经济的秘密，一起完成人生的这部分修行！既然所有的动力都来自于内心的沸腾，如果你的激情已经达到了沸点，那么，捧起本书开始寻找生命赋予我们的动力吧！

目 录

第一章 不可不知的日常生活经济学

人是社会性动物，每一个正常生活的社会人都需要解决吃、穿、住、用、行等问题。从原始社会的向大自然求生存，到物物交换，到后来的货币商业，再到现在的互联网、物流网，随着人类文明的发展，人与人之间逐渐建立了更加复杂而先进的交易模式。经济的发展改变了我们的生活，也改变了世界的样貌，想要在日常生活中与人发生经济关系时无往不利，就要多了解日常生活中的经济学。

1. 为什么房子降价买房的人却少了 // 002
2. 谁是税收的最大贡献者 // 003
3. 婚前公证为哪番 // 004
4. 家庭储备金该留多少 // 004
5. 为什么有人要炫耀性消费 // 005
6. 节约真的会导致收入减少 // 006
7. 新型农村合作医疗 // 007
8. 什么是保障性住房 // 008

9. 负储蓄有什么风险 // 009
10. 你每年有多少财产性收入 // 009
11. 你的实际工资是多少 // 010
12. 你会巧用复利吗 // 011
13. 为什么“由俭入奢易，由奢入俭难” // 012
14. 老年人有什么福利 // 013
15. 为什么人们喜欢跟风购物 // 014
16. 冲动消费：为何说很多女性消费跟需求无关 // 014
17. 什么是派生需求 // 015
18. “买一赠一”有什么奥秘 // 016
19. 你的资产跑赢CPI了吗 // 017
20. 满足他人需要：弗里德曼定律 // 018
21. 道德风险：买了保险就安全了吗 // 019
22. 互补品与独立品有什么关系 // 020
23. 为何说效率与公平是难以实现的状态 // 020
24. 去年的10万不等于今年的10万 // 021
25. 可支配收入：比一比谁更有钱 // 022
26. 怎样存款利息最多 // 023
27. 补贴收入有哪些 // 024
28. 什么是奥巴马熊市 // 025
29. 不值得买的保险 // 025
30. 消费者偏好 // 026
31. 重复博弈：杜绝一次性交易 // 028
32. 拍卖博弈：机制比策略更重要 // 029
33. 胜者全得博弈：为何说规则由胜者制定 // 029
34. 什么是策略欺骗 // 030

- 35. 利润最大化：为何成功者并非天生勤奋 // 031
- 36. 成本与收益：1美分硬币为什么成为“鸡肋” // 032
- 37. 信息不对称：为何说隔行如隔山 // 033
- 38. 逆向选择：为何二手车市场会越来越差 // 034
- 39. 为何说真正的个人收入是人均可支配收入 // 035
- 40. 涨薪潮：经济转型带来的阵痛 // 035

第二章 不可不知的热点现象经济学

20世纪末、21世纪初的世界正处在经济转型和政治体制变革的特殊时期，一些和人们生活息息相关的热点现象经济引起了全社会成员的普遍关注，了解这些热点现象，将为我们全方位洞察市场走向，明晰世界经济数据提供一个切入点，使我们更加明白当前世界的经济格局，为我们在经济活动中应对种种挑战提供智力支持。

- 1. 次贷危机：噩梦般的金融恐慌 // 038
- 2. 股市泡沫：中国股市的“食肉者” // 039
- 3. 房地产泡沫：亚洲金融危机的导火索 // 040
- 4. 金融炒作：“逗你玩，蒜你狠” // 041
- 5. 气候经济学：为何说气候是全球“最大的公共产品” // 042
- 6. 以旧换新：“好事临头”要谨慎 // 043
- 7. 楼市之器：房产中介与虚假房源 // 044
- 8. 雾霾之思：“先污染后治理”的宿命 // 044
- 9. 绿色经济：绿色引导世界经济 // 045

10. 垄断之辩：中国移动与腾讯微信 // 046
11. 网络游戏：中国网游产业的崛起 // 047
12. 电子商务：为何我国B2C行业资金周转率低 // 048
13. 知识经济：21世纪将是知识经济的时代 // 049
14. 数字经济：北美引领全球数字化 // 050
15. 旅游经济：旅游经济的兴盛 // 050
16. 啤酒效应：房地产业的啤酒效应 // 051
17. 商业信用：阿里巴巴的诚信保障金 // 052
18. 浅盘经济：不稳定的浅碟子经济 // 053
19. 失业率：美国的高失业率 // 054
20. 蛛网理论：丰产为何不丰收 // 055
21. 市场失灵：市场不能主宰一切 // 056
22. 全民福利：北欧人为什么如此懒散 // 057
23. 进口汽车的价格之争 // 058
24. 肯德基套餐与菜单成本 // 059
25. “iPhone在线”：以貌取人与信息费用 // 060
26. 公交“一卡通”：退卡难的秘密 // 061
27. 为何公务员工资低依然抢手 // 062
28. 泡沫经济：日本“土地神话”破灭 // 063
29. 冰岛为何濒临国家破产的境地 // 063
30. 为什么会有天价香烟 // 064
31. 低碳经济：为何要让低碳成为生活方式 // 065
32. 为何农村人越来越少 // 066
33. 社会慈善基金的钱都花到了哪里 // 067

第三章 不可不知的投资理财常识

当今社会，贫富差距呈逐渐增大趋势，有钱人越来越富裕，没钱人越来越贫困。专家研究称，造成这种现象的原因，除了收入差距之外还在于理财观念的不同。富人每天都在研究基金、股票、国债等理财方式哪种更适合自己的不同。富人每天都在研究基金、股票、国债等理财方式哪种更适合自己的不同。富人每天都在研究基金、股票、国债等理财方式哪种更适合自己的不同。而穷人却只知道把钱存进银行，压根不了解这些经济名词背后的意义。可见，转变理财观念，应从了解这些经济常识开始。

1. 股市有风险，入市须谨慎 // 070
2. 基金的选择很重要 // 071
3. 国际国内形势下的私募空间 // 072
4. 期货是高风险的富人游戏 // 073
5. 风投不是善财童子 // 074
6. 每股收益是否越高越好 // 075
7. 跌破净资产的股票就一定安全吗 // 075
8. 停牌对基金有什么影响 // 076
9. 垃圾股什么情况下可能鸡犬升天 // 077
10. 股价指数是如何得出来的 // 078
11. 知名投行为何频频出状况 // 079
12. 为什么普通百姓不敢买理财产品 // 080
13. 我国发行历史最长的国债是什么 // 081
14. 记账式国债适合老百姓吗 // 082
15. 如何理解零息债券 // 082
16. 为什么说投机性牛市长不了 // 083
17. 为什么说政治动向影响外汇汇率 // 084

18. 净资产收益率有什么缺陷 // 085
19. 什么是“熊猫债券” // 086
20. 了解权证的起源 // 087
21. 为什么说老鼠仓危害公平 // 088
22. 证券交易所的中国企业为何被追捧 // 088
23. 什么是价格股利率 // 089
24. 为何ST股易受基金追捧 // 090
25. 集合竞价为何使香饽饽成为“噩梦” // 091
26. 借鸡下蛋的多头交易: 买空 // 092
27. 高抛低补的空头游戏: 卖空 // 093
28. 高涨幅的投资神话: 成长股 // 094
29. 什么是天使投资 // 095
30. 资本收益率: 中国式的资本收益率 // 096
31. 投资如何被加速 // 096
32. 别把买卖成败寄托在一艘船上 // 097

第四章 不可不知的商务贸易经济学

万通控股董事长冯仑说:“身体是革命的本钱,但对我们这些男人们,革命才是身体的本钱,你的企业你的事业停步了,你还有什么本钱?”在这个竞争异常激烈的现代社会,商场就是没有硝烟的战场,千军万马摇旗呐喊争过独木桥,稍有疏忽,就可能倾覆在敌手的铁蹄下。因此,每一个想要在商海中做出一番成绩的人,每一个想要登上行业制高点的人,都不可不学商务贸易经济学。

1. 格雷欣法则:劣币为何驱逐良币 // 100
2. 什么是“注意力经济” // 101

3. 红罐王老吉的营销手段 // 102
4. 百盛跻身五百强的运营之术 // 103
5. 古井酒的价格企划 // 103
6. Amazon在赔钱中高速发展 // 104
7. 永和豆浆的连锁经营 // 105
8. 惠普公司“Flash创意大赛”: 病毒式营销 // 106
9. 为何要买壳上市 // 107
10. 什么是管理者收购 // 108
11. 为何说产业链是一场没有硝烟的战争 // 109
12. 什么是长尾理论 // 109
13. 什么是蓝海战略 // 110
14. 中小企业扎堆: 集群效应 // 111
15. 净投资是怎么回事 // 112
16. 一分钱利润的启示: 什么是利润 // 113
17. 为何丰田帝国会一脚踏空 // 114
18. 为何说信息影响成败 // 115
19. 欧佩克的利益算盘 // 115
20. 流域排污权有何经济性 // 116
21. 国际套利如何产生 // 117
22. 为何要警惕虚幻的“市场权利” // 118
23. 为何地王要谨防“赢者的诅咒” // 119
24. 为何说肯德基的加成定价制实现了双赢 // 120
25. 什么是70规则 // 121
26. 电信巨头AT&T如何消亡 // 122
27. 负和博弈: 冤冤相报何时了 // 122
28. 庞氏骗局的“发明”与“后继” // 123

- 29. 雕牌洗衣粉“三分天下”的秘诀 // 124
- 30. 什么是中国式的价格体系 // 125
- 31. 什么是限制性定价 // 126
- 32. 什么是掠夺性定价 // 127
- 33. 垄断: 惊动IT界的微软反垄断案 // 128
- 34. 什么是厂商均衡 // 129
- 35. 为何中国企业要启动海外兼并 // 130
- 36. 更健康有利的竞争方式: 非价格竞争 // 130
- 37. 企业的“小宪法”集体谈判 // 131
- 38. 全球经常账户为何不平衡 // 132
- 39. 为何“中国制造”在美频频受阻 // 133

第五章 不可不知的金融与生产管理经济学

在当今复杂的经济环境中, 金融发展与经济增长之间的关系密切, 可以说金融体系和金融政策组合正在以最大的限度促进着经济的增长。人们不能再单凭自己的感性思维来指导企业的经营。有人说, 管理者的最基本能力就是做好有效的沟通; 也有人说, 世界上每100家破产的大企业中, 85%是因为管理者的决策不慎造成的。那么, 想要成为一个合格的管理者, 在关键时刻做出最明智的决策, 就需要培养经济学的理性思维, 学习生产管理中的经济学原理。

- 1. 英镑崛起的杠杆: 金本位制 // 136
- 2. 布雷顿森林体系的主要作用是什么 // 137
- 3. 为何说美元本位制是金融危机的根源 // 138
- 4. 大国囤金的背后目的是什么 // 139

5. 美国为何喜欢用旅行支票 //	139
6. 为何说信用卡是时髦的双刃剑 //	140
7. 近些年IMF的话语权有何转移 //	141
8. 美联储有什么经济刺激手段 //	142
9. 什么是联邦基金利率 //	143
10. 中国储备了多少外汇 //	144
11. 贴现率如何计算 //	145
12. 为什么会上调准备金率 //	145
13. 中国外汇市场什么时候建立的 //	146
14. 补偿贸易越来越国际化 //	147
15. 什么是破产保护 //	148
16. 将危机扼杀在摇篮: 破窗理论 //	149
17. 什么是边际成本 //	150
18. 勒纳指数: 垄断也不能任意涨价 //	150
19. 帕金森定律: 行政机构为何会人浮于事 //	151
20. 日常生活中可能遇到的ISO标准问题 //	152
21. 什么是消费者剩余 //	153
22. 什么是生产者剩余 //	154
23. 固定成本: 细节决定成本 //	155
24. 什么是帕累托法则 //	155
25. 什么是边际税率 //	156
26. 什么是外部不经济 //	157
27. 工厂的最小有效规模 //	158
28. 什么是生产可能性边界 //	159
29. 蓝斯登原则: 做一个宽容的领导 //	160
30. 为何说公地悲剧是聪明人集体的愚蠢行为 //	160
31. 提高交易的含金量: 利润最大化 //	161

第六章 不可不知的职场经济学

这个世界是残酷的,就像比尔·盖茨说的那样,它并不在乎你的自尊,只在乎你做出来的成绩,然后你才有资格去强调你的感受。那么,想要在这个残酷的世界拥有强调自己感受的资格,就要做出一番令人钦佩的成绩来。了解职场经济学,能够让你在每个职场的岔路口做出明智的决断,在明争暗斗的职场顺风顺水,事半功倍。

1. 随意跳槽好不好 // 164
2. 做好第一个选择:路径依赖 // 165
3. 投入产出比:留学的投入为何这么大 // 166
4. 产权明晰:AA制中的学问 // 166
5. 什么是种子投资 // 167
6. 为什么企业内部流行股权激励 // 168
7. 分红保险一定会有分红吗 // 169
8. 为何说股东权益决定公司实力 // 170
9. 洛伯定理:让责任左右员工 // 170
10. 看微软如何管理员工薪酬 // 171
11. 先发优势与后发制人 // 172
12. 什么是智猪博弈 // 173
13. 什么是补偿性(工资)差异 // 174
14. 股东大会可以罢免股东吗 // 175
15. 什么是20/80原则 // 175
16. 正和博弈:别让合作成为懈怠的理由 // 176
17. 互补效应:共赢关系最持久 // 177
18. 做事要有计划性:列文定理 // 178

19. 做好值得做的事情：不值得定律 // 179
20. 不要随便得罪每一个人：250定律 // 179
21. 手表定理：为何选择多了会更加困惑 // 180
22. 华盛顿合作规律：为何三个和尚没水喝 // 181
23. 酒与污水定律：及时剔除烂苹果 // 182
24. 鲑鱼效应：员工为何总是离职 // 183
25. 为什么说人的理性是有限理性 // 184
26. 威胁与可信度“让威胁发挥效力” // 184
27. 木桶理论：重视短板的提高 // 185

第七章 不可不知的宏观、微观经济学

投资市场有句名言，看大势赚大钱，看小势赚小钱，看错势倒赔钱。毫无疑问，这里的“势”就是经济趋势，从投资理财角度来说，也就是大的和小的投资环境。那些真正的投资高手，都是对宏观、微观经济趋势非常敏感的人，他们时刻都在关注经济热点，了解经济状况，再根据具体情况做出投资决策。

1. 什么是宏观经济学 // 188
2. 什么是微观经济学 // 189
3. 什么是看不见的手 // 190
4. 财政支出：国家的钱要怎么花 // 190
5. 政府如何做到平衡预算 // 191
6. 预算赤字会造成什么危机 // 192
7. 为何说GDP是衡量经济活动的有效尺度 // 193
8. 为何说PPI是国家经济的体温计 // 194
9. 什么是基尼系数 // 195

10. 恩格尔系数失灵了吗 // 196
11. 替代效应与收入效应：闲暇时间如何打发 // 197
12. 挤出效应是政府财政支出增高引起的吗 // 197
13. 我国应对金融危机有何对策 // 198
14. 为何说是收入政策导致我国基尼系数偏高 // 199
15. 日本二元经济如何实现转型的 // 200
16. 中国的经济一体化是如何发展的 // 201
17. 中国钢铁业为何产能过剩 // 202
18. 为何说中国汽车业产能已过剩 // 203
19. 收缩银根可以控制房地产的发展吗 // 204
20. 边际效用递减：饭吃多了也是一种痛苦 // 205
21. 撒切尔的“货币主义试验”成功了吗 // 206
22. 吉芬反论讲的是是什么 // 206
23. 宏观经济均衡：房地产疯狂发展破坏经济平衡 // 207
24. 为何说经济周期是永远逃不掉的轮回 // 208
25. 为什么要鼓励消费 // 209
26. 为何说纯公共产品只能由政府提供 // 210
27. 为何说乘数效应是一种宏观经济控制手段 // 211
28. 拉弗曲线：征税越多越好吗 // 212
29. 凯恩斯主义是宏观经济学的理论支撑 // 213
30. 经济增长率：经济发展的衡量标准 // 214
31. 经济过热：经济发展过快未必是好事 // 215
32. 经济衰退时国家需要使出哪些撒手铜 // 215
33. 为何说经济原因才是引起战争的根本原因 // 216
34. 为何经济停滞总是与通货膨胀并存 // 217
35. 为何说绝对公平必然导致绝对损失 // 218

- 36. 什么是比较优势 // 219
- 37. 为何说市场贸易促进社会福利是市场的基本功能 // 220
- 38. 为何说专业化和劳动分工是市场形成的基础 // 221
- 39. 为何说供给和需求曲线是“线形”变化 // 222
- 40. 为何说均衡价格是供需之间妥协的结果 // 223
- 41. 什么是机会成本 // 223
- 42. 什么是沉没成本 // 224
- 43. 什么是替代效应 // 225
- 44. 什么是科斯定理 // 226
- 45. 政府无意的寻租活动: 寻租理论 // 227

第八章 经济学牛人堂

社会的发展是伴随着经济的演变一步步走向文明的,而每个时代的进步也都离不开那些经济学史上的精英们。这些人,携带着他们一生的智慧和发现来到我们面前,了解他们,走近他们,不但能让我们了解过去的经济实践所产生的作用和意义,还可以让我们了解现在经济发展的现状和前沿趋势,从而更好地指导我们的经济行为。

- 1. 管仲: 丰衣足食的经济理论 // 230
- 2. 桑弘羊: 盐铁论 // 231
- 3. 亚当·斯密: 国富论 // 232
- 4. 大卫·李嘉图: 比较优势 // 233
- 5. 哈耶克: 《通向奴役的道路》 // 233
- 6. 斯卡·兰格: 计划与市场之争 // 234
- 7. 凯恩斯: 《就业、利息与货币通论》 // 235

8. 阿尔弗雷德·马歇尔：他建立了世界上第一个经济学系 // 236
9. 约翰·穆勒：古典自由主义经济学家 // 237
10. 萨缪尔森：凯恩斯主义在美国的代表人物 // 238
11. 弗里德曼：主张自由放任资本主义的经济学家 // 238
12. 蒙代尔：最优化货币理论之父 // 239
13. 菲利普·费雪：现代投资理论的开路先锋 // 240
14. 科斯：新的制度经济学鼻祖 // 241
15. 让·梯若尔：经济学界的天资高人 // 242
16. 阿马蒂亚·森：大饥荒的原因 // 243
17. 斯蒂格利茨：《经济学》 // 244
18. 克鲁格曼：唱衰中国经济的经济学家 // 244
19. 格林斯潘：美国经济政策的权威和决定性人物 // 246
20. 曼昆：哈佛历史上最年轻的经济学教授 // 247
21. 罗斯托：经济起飞理论 // 247
22. 茅于軾：关注民生问题的微观经济学专家 // 248
23. 吴敬琏：最早提出并倡导市场经济理论 // 249
24. 厉以宁：股份制可改造中国经济吗 // 250
25. 樊纲：西方经济学在中国最出色的理论阐释者 // 251
26. 张维迎：关注国有企业改革 // 251
27. 郎咸平：企业不应做大做强而应精益求精 // 252
28. 胡鞍钢：国情分析专家 // 253
29. 萧灼基：善用《资本论》来研究社会主义经济的专家 // 254
30. 张五常：永不从众的经济学家 // 255
31. 林毅夫：自生能力与经济发展 // 256
32. 哈继铭：要想尽一切办法刺激消费 // 256
33. 时寒冰：是公知还是经济学家 // 257

第一章 不可不知的日常生活经济学

人是社会性动物，每一个正常生活的社会人都需要解决吃、穿、住、用、行等问题。从原始社会的向大自然求生存，到物物交换，到后来的货币商业，再到现在的互联网、物流网，随着人类文明的发展，人与人之间逐渐建立了更加复杂而先进的交易模式。经济的发展改变了我们的生活，也改变了世界的样貌，想要在日常生活中与人发生经济关系时无往不利，就要多了解日常生活中的经济学。

1. 为什么房子降价买房的人却少了

正常情况下，一种商品价格下跌，人们购买能力提升，该商品的市场需求量就会增加，反之，该商品的市场需求量会减少。然而作为与人们生活息息相关的房子却并非如此，当房价下降的时候，买房的人反而少，房价上涨的时候，市场需求量却大了起来，地产圈称这种奇怪的现象为“买涨不买跌”。

从经济学角度分析，房子价格下跌，买的人反而少，这种现象属于经济现象中的逆向选择。它是指市场交易中，如果一方能够利用自己已经获取的有用信息使自己处于有利地位，而信息闭塞一方因为信息的不确定性不敢贸然做出买卖决定，于是市场需求量便因为信息闭塞方的犹豫不决而降低，进而发生越降价越难卖的现象。

在现实生活中，逆向选择现象无处不在，常见于股票市场、房地产市场、二手交易市场、保险市场等。造成逆向选择的原因主要是信息不对称和机会主义行为。进一步说，在信息不对称的情况下，市场的运行可能是无效的，假设在二手家具市场，卖方拥有更多二手家具的信息，而买方却无法确认该信息是否属实，因此只愿意出同类商品的平均价格，这就使优质商品因

为估价低而退出交易市场，导致交易不能按照正常的模式进行。不难理解，当房价下跌时，很多人会抱着投机主义心理持观望态度，想看清房价的未来趋势后再做出决定是否购买，这样同样会导致房子成交量下滑。

2. 谁是税收的最大贡献者

其实在日常生活中，常有这样一种现象发生，当我们去商场买一种商品的时候，已经在不知不觉的情况下纳税了。为了便于理解，我们举个例子：假设某品牌羽绒服出厂价100元，加上房租、水电、工人工资、商场管理等，最终可见成本120元能够保本，而卖主如果想通过这件羽绒服赚50元的话，那么他最终的售价一定会大于（120+50），这多出来的部分是作为纳税人的卖主把实际应纳的税通过转移的方式，强加到消费者头上的。在这里消费者虽然不是直接纳税人，但却是实际纳税人。

这就牵涉一个经济名词，叫间接税。人们给间接税下的定义是这样的：指纳税义务人不是税收的实际负担人，纳税义务人通过用提高价格或提高收费标准等方法把税收负担间接转嫁给别人的税种。而作为原本没有纳税义务的消费者，此刻就成了间接税税收的纳税人，也就是实际的税收贡献者。这种将自己的税款强加于所销售商品的价格上，由消费者负担或用其他方式转嫁给别人，造成的直接后果就是纳税人与付税人不一致。目前，世界各国多以关税、消费税、销售税、货物税、营业税、增值税等税种为间接税。

间接税的征收税源丰富，征税对象几乎包括所有消费者，同时可以随时随地对一切商品和劳务征收，如此看来，消费者才是税收的最大贡献者。

3. 婚前公证为哪番

婚前公证又称婚前财产公证，是婚前财产约定协议公证的简称，指公证机关对将要结婚的男女双方就各自婚前财产和债务的范围、权利的归属问题所达成协议的真实性、合法性给予证明的活动。

婚前公证的提法也不过几年，然而由于近年来离婚率的攀升，婚前公证业务就随之繁忙起来。总的来说，婚前财产公证有助于解决财产纠纷，能帮助夫妻双方明确财产数量、范围、价值和产权归属，是解决婚姻纠纷的可靠法律依据。同时，婚前公证有助于预防婚姻纠纷，保护夫妻双方的合法权益，促进家庭的和睦相处。

从本质上来说，婚前公证的主要目的就是明确产权归属的问题，是经济所有制关系的法律表现形式，即：产权所有人依法对自己的财产享有占有、使用、收益、处分的权力。而这种以法律的形式体现出来的财产所有权是用来巩固和规范商品经济中的财产关系，约束人的经济行为，维护商品经济秩序，保证商品经济运行的有效工具。

随着经济的发展，每个人对自己的财产更具有保护意识，婚前财产公证的事也屡见不鲜，然而婚前财产公证带来的不良后果也是显而易见的，对夫妻感情的影响虽然无法用金钱来衡量，但是却远非金钱能够弥补的。那些双方各方面条件都很合适，就因为婚前财产公证而闹分手的情侣比比皆是，因此，若要做婚前公证，也需要注意协商的方式和态度。

4. 家庭储备金该留多少

家庭储备金就是一个家庭预留出来用于日常生活开支的现金，是保证家庭正常生存发展的重要费用，属于现金流量要考虑的一个经济数据。

第一章 不可不知的日常生活经济学

现金流量是现代理财的一个重要经济指标，是指企业在一定会计期间按照现金收付实现制，通过一定经济活动（包括经营活动、投资活动、筹资活动和非经常性项目）而产生的现金流入、现金流出及其总量情况的总称，即企业一定时期的现金和现金等价物的流入和流出的数量。

现金流量是衡量一个企业经营状况是否良好，是否有足够的现金偿还债务，资产变现能力强弱的重要指标，要确保企业正常运转，提高企业市场竞争力，一定要做好财政预算和建立完善的现金流量管理体系。小到一个家庭同样如此，做好现金流量的管理是一门必懂的生活技巧，尤其是当今社会，信用卡还款，每月房贷还款，车贷还款等与银行打交道的方面越来越多，只有做好家庭现金流量管理，有足够的家庭储备金，才能从容不迫地支付银行还款，不至于让家庭因为没有做好足够的预算而陷入财政危机中，影响正常的生活和社会名誉。

一般来说，每个家庭存放在家里的储备金最好能够支付3个月的生活费用，包括吃穿住用所有的花销，需要每月还贷的，还要再预留出3个月的还贷资金。

5. 为什么有人要炫耀性消费

从消费动机来看，炫耀性消费的目的不是为了满足对消费品本身的需求，而是为了炫耀，基于这一点，人们给炫耀性消费下了这样的定义：“炫耀性消费是指富裕的上层阶级通过对物品超出实用和生存所必需的浪费性、奢侈性消费，消费的目的是为了向他人炫耀和展示自己的金钱财力和社会地位，以及这种地位所带来的荣耀、声望和名誉。”

炫耀性消费在日常生活中十分常见，是一种正常的社会经济现象，是美国经济学巨匠、制度经济学鼻祖凡勃伦在1899年出版的《有闲阶级论》中首次提

出的，凡勃伦认为，要获得尊荣，并保持尊荣，仅仅保有财富或权力是远远不够的，有了财富或权力还必须能够提供证明。因为尊荣是通过这样的证明得来的。炫耀性消费就是为财富或权力提供证明以获得并保持尊荣的消费活动。

可以看出，炫耀性消费不是当代独有的产物，造成这种消费现象的原因多种多样，归结起来不外乎两点：内因和外因。就内因来说，随着经济的发展，人们生活水平提高，部分上流社会的人就出现了装门面、摆阔气的扭曲消费心理，越贵越买，当某件奢侈品降价之后他们首先担心的不是自身财富的贬值，而是这件奢侈品所代表的社会地位有所下降。外因方面，主要是消费环境造成的攀比心态。别人有的东西我也要有，甚至要比别人的更好，越贵越好，这样才有面子。

6. 节约真的会导致收入减少

节约导致收入减少的观念是被现代西方经济学最有影响的经济学家之一凯恩斯推广而流行开来的，他的“节约悖论”大意就是消费的变动会引起国民收入同样的变动，储蓄的变动会引起国民收入反方向的变动。也就是说，消费数额增加了，国民收入也会随之增加，那么经济就会繁荣，而消费数额减少，钱被存在银行里则国民收入也会随之减少，经济就会衰退。

有这样一则小故事可以帮助我们理解节约悖论：有一窝蜜蜂，整天胡吃海喝，每只蜜蜂都在疯狂的追逐自己的利益，整个蜂窝十分热闹繁荣。然而有一只蜜蜂突然觉悟了，它向蜂王报告说：大王，我们应该懂得节约，不然万一哪天碰到突发的危机我们怎么办？蜂王觉得这只蜜蜂言之有理，便听从了它的建议，下令所有的蜜蜂开始养成勤俭节约的好习惯。结果却让人始料不及，整个蜂窝并没有因为蜜蜂们的节约而越来越好，反而一片萧条，再也没有了往日的繁华景象。

节约悖论认为,节约在一定程度上会造成国家经济的衰退,由于钱被存进银行,消费减少,需求就会减少,那么生产企业就会被迫削减产量,工人失业,收入降低,最终会反过来影响收入。结合我国的实际情况,刺激消费是拉动国家经济增长的有效途径,能在一定程度上提升国家的综合国力。然而,铺张浪费,大肆挥霍同样是不应提倡的,把消费控制在合理的范围内,才最有利于国家的发展。

7. 新型农村合作医疗

新型农村合作医疗是一项以农民为主要服务对象的惠民政策,又称新农合。它是指由政府组织、引导、支持,农民群众自愿参加,个人、集体和政府多方筹资,以大病统筹为主的农民医疗互助共济制度。新型农村合作医疗的资金来源主要是个人缴费,集体资助,政府扶持三个方面。

农民问题是“三农”问题的核心,农民收入低看病难的问题一直是“建设社会主义新农村”面临的主要问题,2005年10月11日中共第十六届中央委员会第五次全体会议通过的《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十一个五年规划的建议》提出了一系列的惠民政策,其中最受农民欢迎的就是建立农村合作医疗制度。

新型农村合作医疗制度一经实施便受到了农民群众的热烈欢迎,在保障农民基本卫生服务,解决农民看病难和看病贵等方面发挥了极大的作用,在国家卫计委、财政部印发的2015年关于做好新型农村合作医疗工作的通知上,将对灾民的补助在2014年补助的标准上提高60元,达到平均每人380元。

作为一项“德政”,我国的新型农村合作医疗制度为世界各国,尤其是发展中国家提供了一个范本,引起了广泛的关注和好评。随着我国经济的发展和以人为本意识的提高,越来越多的人认为,农民问题是关系到国家安定

和发展的根本问题，只有解决好事关农民健康的医疗保障问题，才能实现全面建设小康社会的宏伟目标。

8. 什么是保障性住房

为了改善中低收入家庭和困难家庭的居住条件，政府所提供的限定价格、限定标准的住房就是保障性住房。保障性住房主要由廉租房、经济适用房、政策性租赁住房、定向安置房、两限商品房和安居商品房构成。

在市场经济条件下，世界各国的房屋大多分为两种，一种是不受政府限制的商品房，另一种是由政府买单受政府管理控制，提供给特定人群使用的保障性住房。

保障性住房政策的实施，对于改善民生，解决中低收入家庭和困难家庭的居住问题，促进社会和谐安定发展具有重要意义。

保障性住房的分类不同，适用对象也不同，经济适用房具有经济性和适用性双重优点，主要出售给有一定支付能力的中低收入家庭；廉租房是没有产权的保障性住房，主要是政府以核定的价格租给低收入家庭；公共租赁房是政府每月支付相应住房补贴的可租赁住房；定向安置房是政府进行城市规划建设时对被拆迁户进行安置所建的住房，安置对象是被拆迁户；两限商品房是限户型、限房价的商品住房，向符合条件的中低收入家庭提供的商品住房；安居商品房是为4平方米以下特困户提供的销售价格低于成本价格由政府补贴的非营利性住房。

加快建设保障性安居工程，是改善居民生活水平和生活条件的有效举措，有利于城乡居民尤其是低收入家庭的生活稳定，是实现我国城乡居民“住有所居”的良心工程。

9. 负储蓄有什么风险

负储蓄，就是指某时期消费支出超过该时期可支配收入的部分，差额需要借款或者使用存款来弥补。

在信用卡成为现代年轻人的钱包标配之后，负储蓄现象也越来越常见。通常表现为，花未来的钱办现在的事，毫无节制的消费那些超出自己消费水平的商品，导致结余为负的经济状况。

和负储蓄相比，月光族已经是比较有克制力的群体了，月光族虽然没有结余，但是不至于透支未来的钱来满足现在的消费需要。

负储蓄作为一种经济状态，是造成社会经济生活中信用膨胀，货币金融市场混乱的主要原因之一，同时，负储蓄的危害还表现为：①没法抵御潜在的突发风险。负储蓄本身就是一种负债行为，没有足够的家庭储备资金，如果遇到突发的潜在风险，就没法抵御，往往由于财政危机给生活造成不便。②个人信用透支。长时间的负储蓄且没有能力偿还的时候，容易影响个人声誉，透支个人信用。③负储蓄还可能带来投机行为。如果借贷者是以透支信用卡的方式负储蓄，只需要支付透支款项的本息，当货币市场上的资金利率高于透支利率时，借款者便可以利用透支款项再透支，从中获取利润。这不仅会扰乱金融市场，同时也会给整个国家信贷资金的控制带来更大困难。因此，我们要做好合理的财政预算，减少不必要的负储蓄。

10. 你每年有多少财产性收入

财产性收入，是指通过资本、技术和管理等要素与社会生产和生活活动所产生的收入，即家庭拥有的动产（如银行存款、有价证券）和不动产（如

房屋、车辆、收藏品等)所获得的收入。包括出让财产使用权所获得的利息、租金、专利收入;财产营运所获得的红利收入、财产增值收益等。通俗地说,财产性收入就是人们投资理财所获得的收益。

财政性收入在人均可支配收入中的比重是衡量国家市场化和国民富裕程度的重要标志,财产性收入在人均可支配收入中占的比重越大,代表人们的理财意识越强。同时,只有让越来越多的人学会理财,才能促进共同富裕。因此,防止贫富差距两极分化除了要防止劳动收入差距的进一步扩大外还要防止财产性收入差距的进一步扩大。

2006年,我国在统计中常用的人均可支配收入四部分构成中,工资性收入所占比重最大,约68.9%;转移性收入第二,约22.8%;经营性收入第三,约6.4%;财产性收入所占比重最小,只有1.9%。

随着时代的发展和金融产业的成熟,我国居民的理财意识正逐渐提高,越来越多的人通过自己的动产、不动产交易出租来获取财产性收入。如今,有了互联网,人们已经不满足于股票、储蓄、债券、保险等带来的财产性收入,网上理财产品开始迅速走入人们的生活,如余额宝、P2P、人人贷等。

11. 你的实际工资是多少

实际工资是一个和名义工资相对应的经济概念,是以工人所得的货币工资实际上能够购买多少生活消费品,开销多少服务费作为标准来衡量的工资。名义工资比较容易理解,指工人付出实际劳动力时所得到的以货币形式表现出来的工资。在一定程度上,名义工资不一定能够代表工资的实际水平,因为无论名义工资是多少,最终还是要转化成实际上能够购买到的生活消费品或者服务来衡量的。

实际工资和名义工资之间的联系十分密切,通常情况下,若其他条件保

第一章 不可不知的日常生活经济学

持不变，实际工资和名义工资的动向是一致的，也就是说，如果名义工资增长，实际购买力提升，实际工资也跟着增长；名义工资降低，实际购买力减弱，实际工资也跟着降低。很简单，假设小红本月的名义工资由上月的2500元提升到3000元，在物价并没有上涨的前提下，小红实际上能够买到的消费品和服务较上月是上涨的，也就等于小红的实际工资上涨了。

实际工资和物价的关系恰恰相反，在名义工资不变的前提下，若物价降低，实际工资就会上涨。假设小红的工资依然是2500元，但是由于某种原因，近来物价下跌至原来的80%，那么小红实际上能购买到的消费品和服务较之前明显增多，这种情况下，我们也可以说小红的实际工资上涨啦！

现实生活中，我们的名义工资一般是呈上升趋势的，但是由于物价的飞速上涨，我们的实际购买力正在逐渐被减弱。

12. 你会巧用复利吗

复利是一种利息计算方式，又称“利滚利”“驴打滚”，指利息除了根据本金计算之外，新得到的利息同样可以生利息。

复利的计算方法是，把上一期末的本金和利息一同算作下一期的本金，在计算时每一个时间段的本金是不同的，每一期的本金都是上期的本金和利息的和，不仅本金产生利息，利息同样产生利息，本金会越来越多，利息也越滚越多。例如：现有本金100000元，利率或者投资回报率是2%，假设投资年限是50年的话，那么，50年后所获得的利息收入，按照复利的计算方法，所得到的本息终值就是： $100000 \times (1+2\%)^{50}$ 。由于通货膨胀和利率的关联，就像是一个硬币的正反两面，所以复利终值的计算方式也可以用以计算某一特定年份的实际价值，只需要将公式中的利率换成通货膨胀率即可。例如：假设某人50年后想要筹到500万的养老金，假定平均的年回报率依然是

2%，那么现在必须投入的本金是： $5000000 / (1 + 2\%)^{50}$ 。

复利和单利是两种截然不同的利息计算方式，在现在的经济生活中，哪种投资计算方式最实用，主要是根据终值来衡量，终值大的就是最适合的投资方式。同样数额的本金，在年回报率相等的情况下，投资时间越长，复利的终值就越大，收益就越明显。但是有一点必须要注意，若按照复利的计算方式投资，中间就不能间断，如果间断投资，损失会特别大。

13. 为什么“由俭入奢易，由奢入俭难”

“由俭入奢易，由奢入俭难”这句话出自北宋著名的政治家司马光的史学巨著《资治通鉴》，大意是说：我们的生活习惯从节俭变成奢侈很容易，但是从奢侈变成节俭却很难。

这句话从古至今，广为流传，成为教育人们遵守中华民族勤俭持家优良传统美德之箴言，同时这句话也反映了人们的一个消费特点，就是当人们的一种消费习惯养成之后很难改变和逆转，当人们收入提高能够增加消费投入的时候便会很容易变得奢侈，但是当人们收入减少需要降低消费标准的时候却很难，从经济学角度考虑，人们的这种消费习惯，被称之为“棘轮效应”。

棘轮效应是美国著名经济学家杜森贝利提出的，他的主要观点是“人的消费习惯养成之后具有不可逆转性，易于向上调整，而难以向下调整，在短时期内表现最为明显，消费的习惯效应较大，养成奢侈的消费习惯后，很难随着收入水平的降低而立即做出适合的消费习惯调整”。例如，当有的人住惯了豪华奢侈的大房子后，再让其搬到小房子里蜗居他就会很难适应。有人过惯了大鱼大肉的生活，若是再让他回到那种粗茶淡饭的日子他就很难接受。

诚然，棘轮效应是一种人性的表现，人生而有欲，适当的欲望有利于促进人的奋发向上，但是凡事要有度，过度奢侈就会造成不良的社会影响，是

不可取的。

14. 老年人有什么福利

老年人福利是以老年人为特殊照顾对象的社会福利项目，指国家和社会为了给老年人一个幸福美满、和谐安康的老年生活特设的政策或服务。

为了保障老年人的合法权益，努力实现“老有所养，老有所医，老有所为，老有所乐”的完善社会服务体系，第八届全国人民代表大会常务委员会第二十一次会议通过了《中华人民共和国老年人权益保障法》，自1996年10月1日起施行，使老年人的权益保护和福利增进有了法律规定。

老年人福利主要有三种形式，分别是收养性福利、娱乐学习性福利、保健服务性福利。收养性福利，主要收养那些无家可归没有生活来源的孤寡老人，这类收养机构有老年院、托老院、老年公寓和福利院；娱乐学习性福利，主要为老年人提供文化娱乐场所和服务，这类机构有老年人大学、老年人活动中心等；保健服务性福利，主要为老年人提供生活或者健康方面的服务，比如老年医院、老年康复中心等。

老年人福利的主要内容有：老年人福利津贴、社会养老、老年人保健、老年福利机构等。老年人福利津贴指为达到规定年龄的老年人发放的养老金；社会养老是指国家和社会为老年人提供的生活保障；老年人保健是指系统的为老年人提供日常生活服务；老年福利机构则是为老年人创办的各种福利设施，满足他们的生理和心理需求，使其愉快地度过晚年。

随着老龄化问题的加剧，养老问题已经是全世界都面临的社会问题，建立健全老年人福利制度是完善社会福利体系的重要内容。

15. 为什么人们喜欢跟风购物

从消费心理学上来看，跟风购物是一种消费的群体心态，属于从众消费心理。也就是一个人容易受外界人群消费行为的影响，在自己的消费习惯、消费行为、消费认知上表现出符合大众消费行为的现象。

引起跟风购物的因素有很多，常见的有：①社会因素，在社会的大环境下，所有人的消费行为都与社会因素脱不开关系，我们的消费观、价值观都是在特定的文化背景下形成的；②商品因素，商品的品牌、质量、外观等都直接刺激消费者的感官，引起消费者从众购物行为；③购物环境因素，购物环境的装潢，店面布局等都能在一定程度上对消费者的心理产生作用；④商品的价格因素，商品的价格因素是消费者消费时最直接最敏感的因素，某件商品一旦贴上合理的降价打折促销标签，很容易引起消费者的跟风消费行为，如“大降价”、“大促销”等都属于利用消费者这种心理采取的促销策略；⑤社会媒体和广告传播的影响因素，五花八门的宣传广告能在很大程度上刺激消费者的消费心理，从而使其产生跟风消费行为。

从经济学角度分析，跟风消费行为既有有利的一面，也有不利的一面。有利的一面表现在，跟风消费能够扩大内需，促进国民经济的发展，培养有利的消费氛围；不利的一面表现在，跟风消费属于盲目消费，自制力差的人容易为了从众而消费，而不是为了实际需求而消费，这样容易造成资源浪费，为消费者带来不必要的经济损失。

16. 冲动消费：为何说很多女性消费跟需求无关

冲动消费是指顾客在外界因素促发下所进行的事先没有计划或者意识的购买行为。冲动消费具有事前无意识、无计划，以及在外界促发下所形成的特点。

第一章 不可不知的日常生活经济学

有经验的经济学家通过对女性消费心理研究发现, 在日常生活中, 很多女性的消费就属于跟需求无关的冲动性消费。相比较男性消费者对商品实用性、功能性的注重, 女性消费者在进行消费时更容易受情感因素的影响。比如说, 商品品牌所包含的寓意, 商品的颜色款式大小, 现场导购人员的讲解, 甚至只是商店的布局摆设都可能引发女性的购买欲望, 从而产生消费行为。

女性消费群体的庞大决定了女性消费市场是一个极具潜力的市场, 一些商家从中看到商机, 利用女性比较感性的消费心理制定了很多吸引女性顾客的销售策略。比如, 更加注重商品的包装及外观, 现场促销中更关注女性的心理变化, 利用女性的从众心理请明星代言进行煽动, 采用各种各样的促销活动来迎合那些爱贪小便宜的女性消费者, 等等。对企业来说, 能够抓住商机, 挣得盆满钵满当然是好事, 但是, 从女性消费者角度考虑, 这样毫无节制的冲动消费, 买了很多并不需要的商品, 往往会造成资源浪费。

因此, 广大的女性消费者应该学会克服冲动消费心理, 养成计划消费的好习惯, 避免购买不需要的商品。

17. 什么是派生需求

派生需求又称衍生需求, 是指对生产要素的需求, 也就是说由于对某一个参与生产的生产要素的需求而引申出来的别的需求, 又称“引致需求”。派生需求是由19世纪末20世纪初世界最著名的经济学家阿弗里德·马歇尔在其《经济学原理》一书中首次提出的经济概念。如我们对纸张的需求来源于对课本的需求, 对木材的需求源于对家具的需求, 对轮胎的需求源于对汽车运输的需求一样, 在西方经济中, 派生需求就是指由于生产某种产品的需求而引起的对其中某种生产要素的需求。

派生需求倡导深入挖掘潜在消费市场, 甚至主动培养目标市场对某种产

品或者服务的需求，使目标市场和企业之间达到一种良好的互动状态，从而使企业在这种良性互动中获得新的利润回报。

派生需求的英文表达是Derived Demand，而Derive是派生、衍生的意思，仅仅从字面上就能看出，派生需求就是派生出来的需求，因此西方学者认为，对生产要素的需求不是对产品的需求，不属于直接需求，而属于间接需求。

具体来说，这种需求分为两个阶段，在产品市场上，消费者对于产品的需求属于直接需求，而在生产要素市场上，生产厂家对于某种生产要素的需求不是为了满足自己的直接需要，而是为了满足生产和赚钱的需要。如某纺织厂买了一台织布机，并不是为了满足自己对织布机的直接需求，而是为了提高生产效率，把生产出来的布匹卖给消费者，从中获得利益。

18. “买一赠一”有什么奥秘

“买一赠一”属捆绑销售，是一种常见的营销方式，具体来说是指两个或两个以上品牌的产品进行合作，达到扩大宣传、提升知名度、最终促成销售的新型销售方式。比如，常见的有买鞋送袜子，买牙膏送牙刷，买自行车送打气筒等。

当前经济发展迅速，同类产品之间的竞争异常激烈，促销手段五花八门，促销方案更是不胜枚举。捆绑销售作为一种新型的营销模式正逐渐被越来越多的企业重视和运用。但是，并不是所有的任何两个品牌的产品都能被随意捆绑，捆绑销售所要达到的最终目的是 $1+1>2$ ，因此，所要被捆绑的两个产品之间要相互协调促进，彼此共生，有一定的互补性，而不能有不可调和的矛盾。此外，除了被捆绑的商品之外，捆绑政策的制定对捆绑销售的成功也具有很大的决定作用。

捆绑销售的优势比较显而易见，能够降低销售成本，提高服务层次，提升品牌形象，扩大产品知名度，同时还能增强企业抗风险的能力。捆绑销售的形式也并不单一，常见的有：①购买优惠，消费者购买某一产品时，可以以低于市场价的优惠价格购买到另一个捆绑产品。比如一瓶某品牌洗发水20元，护发素15元，现在购买该洗发水，就能以12元的价格买到该品牌的护发素。②统一出售，就是形式上的买一赠一，只标两个产品的总价，而不为两个产品单独标价。如某品牌的牙膏10块钱，牙刷3块钱，现在不单独标价，而是标一个总价12元。③同一包装出售，即两款产品放在同一个包装里出售。比如把床单、被罩、枕套放在同一个包装里，写上床品三件套共100元，也属于捆绑销售。

19. 你的资产跑赢CPI了吗

近几年，物价如同脱了缰的野马一样飞速上涨，很多和百姓生活息息相关的物质资料尤其如此，面对物价上涨刹不住车的势头，网上曾流传这样一句玩笑话“你可以跑不赢刘翔，但是你一定要跑赢CPI”。

CPI是（Consumer Price Index）的英文缩写，翻译成中文就是“居民消费价格指数”。它是反映和居民生活密切相关的物质和服务价格水平变化的重要经济指标。同时也是度量通货膨胀、核算国民经济、调整雇员工资、反映货币购买力、充当股市晴雨表的重要经济因素。一般情况下，当CPI>3%的增幅时，我们称为Inflation，就是通货膨胀；而当CPI>5%时，我们称为Serious Inflation，就是严重的通货膨胀。而它和股市的关系是，通常情况下，物价上涨，股价上涨，物价下跌，股价也下跌。它的计算公式是
$$CPI = \left(\frac{\text{某种固定商品按照当前价格计算的价值}}{\text{某种固定商品按之前价格计算的价值}} \right) \times 100\%。$$

这个公式就是告诉我们，百姓在今天要购买同样一个物品要比过去多花多少钱。例如：2000年我国普通家庭每月购买某组固定商品的价格是1000元，到了2015年购买这组商品的费用是2000元，那么，2015年我国的CPI（以2000年为基期）就是 $2000/1000 \times 100\% = 200\%$ ，也就是说上涨了百分之二百。

你的资产能跑赢CPI吗？也就是现在你手里的钱的实际购买力比某个基期是强了还是弱了？假设你手里有10万块钱，10年前能在三线城市买一套100平方米左右的房子，现在是不是依然能买到同样的房子呢？

20. 满足他人需要：弗里德曼定律

弗里德曼定律是美国著名的心理学家弗里德曼提出的，是说“当一个人的需求能够满足另一个人的需求时，他们就趋于相互喜欢”。这个理论还能简单地理解为，当我们自身某种因素能够满足别人的需求时，就很可能在一定程度上获得别人的好感，这也可以看作是一种“商品”交换。

在工作中，个人与个人，群体与群体之间，既要有利益与利益之间的相互补充，又要有需求与需求之间的相互满足，因此，想要获得上司和同事的好感与认同，满足他们对自己工作的需求无疑是一个好办法。

生活中也是同样，有时候别人想要一个苹果，你却十分热情地给人一根香蕉，虽然香蕉的价格可能高于苹果，但是并不一定能得到别人的欢心，因为它没有满足别人的真正需要。例如：有一个姑娘小李，特别想讨得准婆婆欢心，第一次去婆婆家的时候花很多钱买了单反相机给婆婆。但是，婆婆年龄大了不会玩，一直在那儿放着并没有多喜欢。后来，小李仔细想想，婆婆家好像少了一个吸尘器，婆婆身体不太好，做家务不太方便，吸尘器她应该用得着，于是就买了个吸尘器送给婆婆，这下婆婆很高兴，逢人便夸小李懂事体贴。

这个故事告诉我们，只有满足别人的真正需求时，才能得到别人的认可。在工作和生活中，想要满足别人的需求，首先要找准别人的需求点，才能少走弯路，事半功倍。

21. 道德风险：买了保险就安全了吗

由于信息不对称和机会主义行动的存在，使从事经济活动的一方在签订保险合同时，最大限度地使自己利益最大化，做出有损他人利益的行动，那么此刻买保险本身就是一种潜在的不安全经济活动，这里就牵涉一个经济术语，叫道德风险，又称道德危机。

道德风险一词是在20世纪80年代由西方经济学家提出的一个经济哲学范畴的概念，简单地说就是签约的一方不完全承担风险后果且使自己利益最大化的自私行为。

引发道德风险的因素主要是一个人无形中的道德品质及对自身的约束力，即：由于个人不诚实，不正直，有不良企图而促使风险事故发生。道德风险具有三大特征：①损人利己性特征：熟悉合同信息的一方对不熟悉合同信息的一方利益的不合理攫取；②牵引性特征：制造风险主要是为了追逐利益；③内生性特征：风险制造者内心对于利益成本和潜在风险的考量算计。

除此之外，保险公司在管理和技术层面的漏洞，法律本身的不健全等因素都可能引发道德风险，还有一些从事经济活动的职业，如注册会计师，这项工作的任何技术手法都需要道德作为支撑点。

化解道德风险需要从以下几个方面着手：建立相关的立法制度，提升从事经济活动人员的风险意识，提高信贷不良资产界定的预见性及信贷风险预警系统的灵敏度。

22. 互补品与独立品有什么关系

互补品是指两种商品必须相互配合,才能满足消费者同一需求的商品。比如汽车和汽油,汽油的需求量与汽车的数量有着密切的关系。一般情况下,汽车的价格提升,那么买得起汽车的人就会减少,汽车销量也会随之下降,必然导致汽油的需求量下降,两者呈反方向发展变化。所以,若A和B是互补品,那么A的需求量就与B的价格呈反方向变化。

独立品是指某一种产品的需求和价格变化不会影响到其他需求的商品。假设现有A、B两种商品,它们从功能上讲是相互独立的,A的销售增长可能会引起B的销售变化,但是反过来B的销售变化不能影响到A的销售变化。也就是说A和B之间的相互作用是单方面的,B影响不到A,那么A对于B来说是独立品。例如:电脑和冷气机。电脑的价格上涨,需求量降低可能会影响冷气机的销量,但是冷气机的销量则不能反过来对电脑的销量造成影响,那么电脑对于冷气机而言就是独立品。另外还有一种现象,就是两种商品互为独立品,其中一种的销售变化都不会影响另一种的销售变化,比如:电脑和馒头。它们满足的是消费者独立的需求。

互补品与独立品是商品之间的并存与独立状态,都是微观经济学研究的范畴,企业经营者只有及时了解消费者的需求,确定自己生产出来的产品是互补品还是独立品,制定适合自己的销售策略,才能最大份额地占有消费者市场。

23. 为何说效率与公平是难以实现的状态

效率和公平一直是经济学研究领域津津乐道的话题。所谓效率,就是使资源最有效配置所达到的帕累托最佳状态。只有整个社会中不存在任何浪费

第一章 不可不知的日常生活经济学

现象，每个人都在自己最擅长的岗位上，每个物品都能够发挥自己最大的效用，才能使帕累托达到最佳状态，对社会和单个劳动者来说就是效率最高的时候。公平一般是指所有参与者的各项投入和收获平均，不偏不倚。

效率和公平的关系是这样的：效率是公平的物资前提，资源最有效利用所收获的社会财富会在一定程度上促进公平，若没有效率作为前提，只会导致平均主义和普遍的贫穷。公平又是效率提高的保证，只有给生产者足够的心理上的平衡，才能激发生产者的生产积极性，使其全身心投入到生产中来，从而进一步提高生产效率。

若我们把社会财富比作一块蛋糕，那么提高效率的目的就是把蛋糕做大，而公平考虑的是如何把蛋糕分好，想要分好蛋糕，首先要有这块蛋糕，从这个角度来看，效率似乎比公平更重要。

同时，绝对的公平又会无形中使一些惰性的人显露本性，反正劳动不劳动都能分到同样大的蛋糕，为什么还要劳动？对于积极的劳动者来说，自己付出了比别人更多的努力得到的蛋糕却是和别人的一样大，劳动积极性就会大打折扣。长久下去，必然影响效率的提高，对社会财富的积累也是不利的。所以说效率和公平难以实现。

24. 去年的10万不等于今年的10万

去年的10万和今年的10万从货币总数上看起来是相等的，但是这10万在不同时期实际能购买到的商品已经不一样了，所以去年的10万不等于今年的10万说的是相等数额的货币购买力不同的问题。

购买力是指一定时期内购买商品的货币总额，因为购买力是指对商品的购买能力，因此一切不通过货币结算的实物收支和不是用来购买商品的货币支出都不属于社会商品购买力范畴。如：还债、交税、党费、父母给孩子的

生活费等都不属于社会商品购买力范畴。

居民购买消费品的货币支出，社会集团购买力，农民购买农业生产资料的货币支出是中国社会购买力的三大组成部分。同时，单位货币能买到商品或者劳务的数量，又称货币购买力，是购买力的另一层重要含义，其中在现实生活中购买力最直接和常见的就是货币购买力。

一些生活中常见的例子更能说明为什么去年的10万不等于今年的10万，假设你手中有10万块钱，去年某楼盘的均价是1万元每平方米，那么你手中的钱可以买10平方米。但是到了今年，物价上涨，该小区房价每平方米上涨2千元，涨至1.2万元每平方米，这时你手里的10万只能买到8.33平方米，虽然钱的总额没变，但是购买力严重下降。也就是说你的10万块资产没有跑赢CPI（居民消费价格指数），即：现在你手里的10万元的实际购买力比去年明显减弱。从这层意义上说，去年的10万不等于今年的10万。

25. 可支配收入：比一比谁更有钱

可支配收入又称“国民可支配收入”或者“居民可支配收入”，是指一个人在一年内实际得到的可以用于个人随意支配的那部分收入，简单地说，可支配收入就是拿到手的收入。即：工资收入中扣除养老保险、基本医疗保险、个人所得税、失业保险、住房公积金等名义收入后，剩余的那部分拿在自己手里可以用来自由消费或者储蓄的收入就是可支配收入。

比一比谁更有钱，就是比谁的可支配收入更高，值得注意的是，工资高的可支配收入不一定高，即不一定更有钱。举个例子，小王每月工资5000元，小赵每月工资6000元，小王每月缴纳完社保、公积金、个人所得税后的可供自由消费和储蓄的收入是4000元，而小赵每月缴纳完社保、公积金、个人所得税等后可供自由消费和储蓄的收入是3800元，这时小王的可支配收入

就比小赵高，小王就是一个比小赵有钱的人。

可支配收入的计算方式是： $\text{居民可支配收入} = \text{城镇居民家庭总收入} - \text{缴纳所得税} - \text{个人缴纳的社会保障支出}$ 。家庭总收入包括工薪收入、经营净收入、财产性收入（如利息红利、房租收入等）、转移性收入（如养老金、离退休金、社会救济收入等）。

居民的可支配收入是衡量居民生活水平的重要经济指标，也是国民经济核算体系中重要的参考数据之一，在经济学中占有十分重要的地位，甚至有时能影响到国家宏观政策的制定。

26. 怎样存款利息最多

随着社会经济的迅速发展，人们的收入也与日俱增。有时候，多余的钱放在工资卡里并不一定是明智的选择，可能由于缺乏理财意识而失去很多应得的利息收入。

利息收入（Interest Revenue^④）是指纳税人购买各种债券等有价值证券的利息，外单位欠款付给的利息以及其他利息收入。包括：购买各种债券等有价值证券的利息，如购买国库券、重点企业建设债券、国家保值公债以及政府部门和企业发放的各类有价值证券；企业各项存款所取得的利息；外单位欠本企业款而取得的利息；其他利息收入等。

2015年，央行对借贷基准利率下调的同时，存款利率也下调了0.25个百分点，随后，各大银行也对存贷款利率做出了调整，就目前各大银行的存款利率来看，活期存款利率依然是最低的，约在0.35%~0.42%之间，以一万块钱为例，一年的利息大约是28元~34元之间；整存整取定期一年各大银行的存款利率大约在3%~3.3%之间，同样以一万块钱为例，如果存入银行定期一年整存整取的话，减去利息所得税能收获约240元~264元的利息。显然定期存款比

活期存款利息收入多。

然而余额宝的兴起，让人们不再纠结于到底是选择活期存款的便利，还是选择定期存款的高利息，因为余额宝兼具利息高、操作简便、使用灵活的优点，同样以一万块钱为例，余额宝每月利息收入能达到36元，一年是468元，很明显，余额宝的利息收入要明显高于银行存款。

27. 补贴收入有哪些

补贴收入，是指企业按规定实际收到退还的增值税，按销量、工作量等依据国家规定的补助定额计算并按期给予的定额补贴，以及属于国家财政扶持的领域而给予的其他形式的补贴，包括国家拨入的亏损补贴、退还的增值税等。补贴收入直接反映了政府部门对企业的利益输送情况。

简单地说，补贴收入就是国有企业得到的各级财政部门或者国际性组织给予的专项补贴收入，一般是在企业履行了一定的义务后得到的，我国的补贴收入一般是按照规定发放的政策性补贴或者亏损性补贴，属于企业的非正常盈利范畴。补贴收入需要核算的内容有以下三个方面：①企业实际收到的先征后返的增值税款。②企业实际收到的按销量或工作量等依据国家规定的补助定额计算并按期给予的定额补助。③属于国家财政扶持的领域而给予的其他形式的补助。

在日常生活中，国家对个人的补贴有很多，比如：农村合作医疗报销的那部分比例、中小学生义务教育发放的补贴资金、我国农村发放的农业补贴、偏远地区的取暖补贴、低收入家庭补贴、五保户补贴、经济适用房补贴及廉租房补贴等。

从另外一个角度讲，补贴收入实际上是国家减少贫富差距，为一些低收入家庭和经济困难的企业带来一些基本的生活和运营保障，缓解社会矛盾的

一种手段。然而，国家的补贴政策也会吸引一些投机主义者借机钻法律空子，从而非法骗取国家补贴。

28. 什么是奥巴马熊市

熊市和牛市是一个相对的经济概念，熊市又被称作空头市场，也就是股票持续走低的市场。当股票行情下跌，投资人迅速抛出手中的股票，纷纷空仓观望，这个时候空方在市场上占据主导地位，看好股市行情后续发展的人少之又少，一般就称为空头市场。在熊市来临之后，人心涣散，大盘和各板块股票下跌的多，上涨的少，投资人形象地称之为满盘飘绿。

熊市即熊市，为何还能和美国总统奥巴马扯上关系呢？这其实只是一个巧合。美国前总统布什卸任之时，美国经济已经有萧条迹象，股市下跌倾向明显，布什总统为救市出资7000多亿。然而，奥巴马总统上任后，股市很不给面子的大幅下跌，下跌幅度创过去90年历史之最，据悉，在奥巴马上任50天之际，美国股市曾一度跌穿6600点，至今，美国股市已经下跌超过20%，白白损失资产1.6万亿美元，下跌20%已经成为熊市来临的临界点，因此，美国媒体戏称当下是“奥巴马熊市”降临的时候，甚至有人预测，长时间的奥巴马熊市伴随着美国失业人口的激增，实体经济衰退，将会引起“奥巴马萧条”。

尽管奥巴马表示政府会力撑美国股市，坦言熊市来临才是入市的最佳时机，依然未能稳住民心，反遭到众多非议，有人称“总统鼓励国民入市挺新鲜”，但是，换个角度想，我们应该能看出奥巴马力阻恶性循环的救市之心。

29. 不值得买的保险

保险本意是稳妥可靠，后来延伸成一种契约经济关系，属于一种保障机制，是用来规划人生财务的一种工具，在市场经济条件下能够有效规避风

险，保障社会金融体系的正常运转。

简单地说，保险就是投保人根据合同的约定，向保险人支付保险费，保险人对于合同内约定的可能发生的事故因其发生所造成的财产损失承担赔偿责任，或者当被保险人死亡、伤残、疾病或者达到合同约定年龄、期限等条件时承担给付保险金责任的商业保险行为。

保险的种类多种多样，按照保险保障的范围大致可分为，人身保险、财产保险、责任保险、信用保证保险。若说有的保险不值得买，这里就牵涉两个经济概念，现值和终值。

现值（Present Value），也称折现值、贴现值、资本化价值（Capitalized Value）。会计计量中的现值，是指对未来现金流量以恰当的折现率折现后的价值，是考虑货币时间价值因素等的一种计量属性。终值，又称将来值或本利和，是指现在一定量的资金可根据利率计算出在未来某一时点上的价值，这个金额就是终值。假设你准备花10万元为自己买份国寿E两全保险，10年后的保险价值是122120元，在银行存款利率为4%的情况下，这种保险买的值吗？经过计算，10年后10万元存入银行的终值是130000元，明显高于122120元。那么，这个时候这种保险是不值得买的。

有理财意识是好事，但并不是所有的保险都值得买，在买保险之前算好手中现金选择某种理财方式之后的终值，和保险的终值做比较，如果小于保险的终值，那么这个保险才是值得买的，反之，则是不值得买的。

30. 消费者偏好

消费者在进行消费时，除了客观因素对消费者的选择有影响外，主观因素对消费者的选择也有影响。而消费者的偏好，就是对消费者的选择具有很大影响的主观因素。在其他条件不变的情况下，消费者对哪一种商品具有偏

好，就会提升对该商品的需求度。

按照消费者对自身偏好的清晰程度及对偏好产品的了解程度，可以将消费者偏好分为四种类型。第一种是，消费者对自己的偏好认知不很清晰，并且消费者的偏好很不稳定。这类消费者易受外界的影响。第二种是，消费者对自己的偏好稍微有些了解，但是对偏好的产品知识不太了解。这类消费者比较容易接受别人的建议。比如说喜欢某项运动，但是对这项运动不了解，往往愿意倾听别人的建议。第三种是，消费者具有稳定的偏好，但是自己却不知道，当他们在偏好的驱使下做出某种选择的时候往往认为这些选择是出于自己理性的判断。第四种是，消费者有稳定的偏好，并且对所偏好的产品十分了解，只要给出合理的定制就能让其做出选择。

根据以往的消费经验，经济学家们为消费者偏好做出了几种假设，分别是：①偏好的完备性，指消费者会根据偏好比较排列出不同的商品组合。②偏好的非对称性，如果两种商品组合中，其中一个组合含有消费者偏好的商品比较多，那么消费者就会选择这组商品。③偏好的传递性，如果消费者对苹果的喜好大于橘子，对橘子的喜好大于草莓，那么消费者对苹果的喜好就大于草莓。④偏好的单调性，如果两个组合包含的商品数量一样多，那么消费者对这两个组合的偏好就相同。⑤偏好的凸性，哪个组合含有商品数量多，消费者就会选择哪个。

在收入有限的情况下，消费者在琳琅满目的商品面前一定要做出取舍选择，这种取舍的过程就是消费者偏好发生作用的过程。因此，经营者在推销商品时，把握住消费者的偏好往往更能够推销成功。

31. 重复博弈：杜绝一次性交易

重复博弈是动态博弈中最重要的内容，是指同样结构的博弈重复很多次，甚至无限次，也可以称作阶段博弈。

重复博弈，可以是完全信息的重复博弈，也可以是不完全信息的重复博弈，每个人当下的行动都会参考其他参与人过去的历史行动，为了长远利益考虑，人们都会尽可能找出多数人选择的策略。

用一个例子来帮我们理解重复博弈，或许我们都有过这样的经历，比如你去一家水果摊买苹果，当你询问苹果的质量时，老板往往会说“放心吧，我在这儿卖水果好多年了，还一直在这儿卖呢，怎么会卖给你质量不好的水果呢”，其实，这句简单的话中就蕴含了重复博弈的思想。老板称其在这儿卖水果好多年，就是给你一个可以参考的历史行为，这么多年了都没问题，这次应该也没有问题。他又说以后还在这儿卖呢，意思是我今天若骗了你，你以后就不来了，咱们之间的交易就属于一次性交易，我得不偿失，所以我不会骗你的。而你听完老板的这番话，疑虑就消了一大半。

通过上面的例子我们总结一下重复博弈的特征。①重复博弈的阶段，博弈之间没有“物质”上的联系，即前一个阶段博弈并不改变后一个阶段博弈的结构（你这次买水果的价格和下次买水果的价格没有联系）。②在重复博弈的每一个阶段，所有参与人都观测到该博弈过去的历史；③参与人的总收益是所有阶段博弈收益的贴现值之和或加权平均数（水果摊的总收益是你每次买水果带来的收益之和）。

在日常生活和工作中，我们要善于利用重复博弈来取得长期合作，获得最大收益。

32. 拍卖博弈：机制比策略更重要

美国经济学家麦卡菲认为，“拍卖是一种市场状态，此市场状态在市场参与者标价基础上具有决定资源配置和资源价格的明确规则”；《中华人民共和国拍卖法》给拍卖下的定义是“以公开竞价的方式，将特定的物品或财产权转让给最高应价者的买卖方式”；1989年《辞海》中给出的定义是“拍卖也称竞买，商业中的一种买卖方式，卖方把商品卖给出价最高的人”。

通过以上三个定义可以看出，拍卖就是一个集体（拍卖群体）决定价格及其分配的过程，拍卖博弈，就是在这个过程中参与者通过竞拍机制的选择，使效率、收益最大化的策略。

在拍卖过程中，竞拍者之间处于对立状态，竞拍者越多，竞争则越大，对竞拍者越不利，竞拍价越有可能被提的很高。但是每个人在出价之前都不知道对方会出什么价，一切随机性太大，很难找到分析判断的信息，而且竞拍时间又是十分有限的，这个时候，再想什么计策谋略来实现竞拍收益最大化都不太现实。那么，想要抓住有利的竞拍时机，就要守住自己的心理底线，稳住竞价心态，避免受竞价气氛的影响盲目出价，也不要抱着贪便宜的心态错失最佳竞拍时机，在熟悉竞拍流程和竞拍技巧的前提下，报出心理的价位，在别人犹豫不决的时候，从而竞拍成功。

拍卖博弈给我们的启示是，在特定的场合有一套可行的机制比单个策略更重要。

33. 胜者全得博弈：为何说规则由胜者制定

胜者全得博弈也就是指支付策略取决于对于其他竞争者或参与人而言的相对价值而非绝对价值，从字面意思上理解有点类似于马太效应中所呈现的

赢者通吃现象，也就是说，回报主要或完全集中于那些最优的竞争者。

在这类博弈中，报酬将会很大比重地集中在获胜一方，故而会吸引很多的参与者，每个人都想通过这种竞争成为最终的胜利者，拿到那些不菲的报酬。比如，一个电视剧的演员费用很可能大半都落入那两三个比较有名的主角手中，而别的演员只能获得一点点演出费用；在奥运比赛中，那些获得冠军、亚军、季军的选手能够获得很高的荣誉及不菲的奖金，而那些没有获得名次的选手只能被人们遗忘且收入并不高。

很明显，在胜者全得博弈中，获胜的人所获得的收益是依据绝对价值而非相对价值，获胜者的收益大大超出自己付出的劳动量，而这场追名逐利的博弈竞争也会因为吸引过多的参与者而造成市场拥挤。想象一下，如果人们把全部精力都用来赢得比赛而不是用来想方设法为社会创造财富和价值，会造成什么样的社会后果？最直接的后果就是会造成社会资源浪费，也就是经济学中常说的经济无效率现象。因此，这种胜者全得博弈如果不加以控制，任由其吸引全社会的力量来参与，将会导致整个社会经济效率的下滑。

34. 什么是策略欺骗

策略欺骗就是根据形势发展来制定出特定的方式来欺骗消费者最终促成销售的经济行为。

以往，我们走在商业街上，随处可见“亏本大甩卖”、“清仓大处理”、“尾货大甩卖”、“全场跳楼价”的条幅，然而，有经验的消费者都知道，有些“仓”永远是“清”不完的，有些“尾货”也永远是“甩”不完的。但是商家每次打出这样的条幅，总会吸引一部分抱着捡便宜的心态来选购的顾客，这样一来，商家促销的目的就达到了。

商家熟悉并利用顾客消费心理采取一定的经营手段促成销售，在遵守诚实守信的原则下无可厚非，若只是为了商业炒作，只讲盈利不讲诚信，名为降价实为抬价的误导消费者就属于策略欺骗。

就拿打折促销来说，有的商家先把价格抬高到一定程度，再给出一个很大的折扣，实际上价格不但没有降低，反而比原来的价格还高，利用你争我夺的商业氛围来刺激消费者，甚至为了营造熙攘红火的假象，花钱请托儿来烘托气氛，这就是名副其实的商业炒作，这种行为就属于策略欺骗。

有人说经商的境界有三种，靠欺骗获得一时之利的是奸商，童叟无欺诚信经营的是儒商，以佛家心态慈悲经营的是佛商。佛商固然是普通商人难以企及的境界，但是，诚信经营、奉公守法却是对商人最起码的要求，须知，商人失去诚信即为奸商，策略失去诚信即为欺骗。

35. 利润最大化：为何成功者并非天生勤奋

从经济学角度考虑，厂商从事生产或出售商品的目的就是为了获取利润，并且使利润最大化。当厂商在生产经营活动中所获得的总收益大于总成本时，厂商就能获得利润，总收益与总成本之间的差额越大，厂商所获得的利润就越大。

从定义中可以看出，实现利润最大化是企业的最终目的，而达到这一目的的主要途径有两种，一种是增加产品的收入，收入越高，企业利润就越大。另一种是降低企业生产成本及其他不必要的开支，在企业利润增加的同时，生产成本越小，总收益就越大。然而，并不是一味地扩大生产就能获得成功，经济学家研究发现：只有当产量的边际成本等于边际收益的时候，厂商的利润才能达到最大化。边际成本就是在原有的产量上，每增加一个单位的产量所需要增加的成本，边际收益就是所增加的这一个单位的产量所获得

的收益，当二者相等时厂商的利润才能达到最大化。举个例子，假设厂商生产100架古筝需要花费10000元，在此基础上再多生产1架古筝所需要的总成本是11500，那么第101架古筝的成本就是1500元，也就是边际成本等于1500，若和所有古筝一样第101架古筝在市场上的标价也是2000元，边际收益就是2000元，那么生产第101架古筝能挣500元，对于企业来说还是有利可图的，假设该厂商生产第105架古筝时的边际成本达到了2000元，和边际收益相等时，企业再扩大生产已经没有意义了，这时候企业的利润就达到了最大化。

因此，真正的成功者并非天生勤奋，而是要懂得企业利润最大化的原则，即边际成本等于边际收益。

36. 成本与收益：1美分硬币为什么成为“鸡肋”

所谓“鸡肋”就是鸡的肋骨，骨头多而肉少，吃起来十分费力。该词出自《三国演义》诸葛亮智取汉中曹军兵退斜谷中，曹操进不能胜利，退又怕人笑话，多待无益，不如尽早归去。因此“鸡肋”一词便被用来形容那种没有多大意义，放弃又有点可惜的事情。

美国1989年大规模兴起的“废除1美分硬币”运动就是这样一件事情，随着1美分硬币生产成本的加大，运动发起人表示“如今再花1.2美分去制造1美分硬币，显然是荒谬之举”，一时间，1美分硬币成了“留之无用，扔之可惜”的低面值钱币。

不难看出，曹操放弃进攻也好，美国的“废除1美分硬币”运动也好，都是在计算成本与收益的问题。成本也就是生产某种商品或者达到某种目的所要耗费的人力、物力、财力，在考虑成本投入的时候肯定要考虑收益大小。

“收益”在亚当·斯密的《国富论》中被定义为“那部分不侵蚀资本的可予消费数额”，也就是财富的增加。

在市场经济发展迅速、竞争日益激烈的今天，一个合格的经济人无论做什么投资都要首先考虑成本与收益，才能判断出这个投资是否有必要进行。比如要开一家饭店，除了要考虑房租、水电、工人工资、材料工具费外，还要考虑自身的工资及垫付的资金利息等。只有将所有的投资成本都预算在内，才能判断出饭店是否值得开，赚多少钱才能有收益。

37. 信息不对称：为何说隔行如隔山

“隔行如隔山”一说出自《晚清文学丛钞·冷眼观》，大意是讲：不是一个行业的人就不懂得一个行业的门道，想从一个熟悉的行业跳到一个陌生的行业，然后在这个陌生的行业里迅速成为佼佼者是比较困难的，需要付出大量的精力和时间。

从经济学角度考虑，隔行如隔山就是信息不对称。本来应该是“商者无域，相融共生”的理想经营状态，由于不同领域的人掌握的信息量不一样，掌握信息比较充分的人，往往处于比较有利的地位；而掌握信息较少的人，则处于弱势地位，造成了双方处于不平等地位的现象。

许多人或许有过这样的经历，我们走进一家服装店看中一件标价300元的衣服，你觉得这件衣服就值200元，那你还价的时候就会问卖主150行不行而不是直接就愿意出价200，这时候卖主就从你那里获取了错误的信息，她以为你的心理价位是150，然后权衡成本，再稍微加点价钱卖给你，你才会在自己能承受的价位范围买这件衣服。很简单，谁先亮出底牌，谁就输了，也就是说，谁能掌握最真实有效的信息，谁就在这场谈判中占优势，反之，则在谈判中处于劣势。

当今时代是个信息极度泛滥的时代，打开电脑、电视、广播、手机、报纸、杂志等如洪水般的信息源源不断向我们涌过来，学会辨别信息真伪，挑选对自己有用的信息，已经成了新时期解决信息不对称问题的另一个出口。

38. 逆向选择：为何二手车市场会越来越差

逆向选择是在信息不对称基础上出现的一种经济现象，是指在信息作为重要生产要素的市场上，市场交易的一方如果能够利用私有化的信息使自己受益而使对方受损时，在信息中处于劣势的一方难以顺利地做出买卖决策，于是价格便随之扭曲，市场失去了平衡供求、促成交易的作用，进而导致市场效率降低。

通常情况下，商品的价格和商品的需求量是呈反比的，当价格下降时，商品的需求量就会上升，但是在信息不对称的交易活动中，降价行为不一定能够为自己增加销量，因为消费者会担心商品的质量并不是自己心中想要的高质量而拒绝购买，这时候，市场机制在此便没有了发挥作用的地方。可以看出，逆向选择就是由于双方信息不对称和市场价格下降而产生的劣质品驱逐优质品，进而导致整个交易市场交易的产品平均质量下降的现象。逆向选择经常存在于二手市场、保险市场。举个例子，假设现在把二手车交易市场上的车分为两种，一种是低质量的用A表示，另一种高质量的用B表示。A售价一万元，B售价8万元。买主进入二手车市场购车时由于不知道车的真实质量，只愿意出中间价4.5万元。这种价格，对于B来说显然是赔本的，于是B就会悄悄退出市场，市场上就只剩下了A。所以，二手车市场上的车会越来越差。

总之，传统市场机制下卖方竞争的结果是优胜劣汰，但是在信息不对称的市场上就会出现这种劣质品驱逐优质品的现象。

39. 为何说真正的个人收入是人均可支配收入

人均可支配收入是指个人的名义收入扣除向政府所缴纳的个人所得税、遗产税、赠予税、不动产税、人头税、汽车使用税以及交给政府的非商业性费用等以后的余额。

很明显，个人收入中真正能用于消费的那部分收入就是个人拿到手的那部分收入，也就是个人名义收入扣除一系列的其他费用所剩下的那部分。通常情况下，最能反映个人消费能力、预测未来消费者购买动向以及评估未来一段时间内经济状况好坏的一个重要指标就是人均可支配收入。它的计算方法很简单，就是用个人的名义收入减去扣去的部分。比如，小红每月名义上的工资是5000元，每月要缴纳社保公积金950元，要缴纳个人所得税16.5元，那么，在没有其他扣款项目的情况下，小红可以用来自由支配的实际收入就是 $5000-950-16.5=4033.5$ 元。

根据国家统计局发布的数据，最近三年我国人均可支配收入及增长率分别是：2012年全年城镇居民人均总收入26959元。其中，城镇居民人均可支配收入24565元，比2011年名义增长12.6%；扣除价格因素实际增长9.6%；2013年全国居民人均可支配收入为18311元，比2012年增长10.9%，扣除价格因素实际增长8.1%，2014年全国居民人均可支配收入是20167元，比2013年增长10.1%，扣除价格因素，实际增长8.0%。

40. 涨薪潮：经济转型带来的阵痛

经济转型又称经济转轨，是指一个国家或地区的经济结构和经济制度在一定时期内发生的根本变化。简单地说，经济转型就是指资源配置和经济发

展方式的转变，包括发展模式、发展要素、发展路径等的转变。经济转型不是社会主义社会特有的现象，任何一个国家在实现现代化的过程中都会面临经济转型的问题。

近年来，随着经济的发展，我国的经济模式发生了很大的变化，可以说，我国现在正处于经济转型时期，这种转型是从单体向复合体、从计划向市场、从劳动密集产业向知识技术产业等的彻底转变。然而，在我国经济转型过程中，起阻碍作用的除了中国的政治框架与市场经济不协调、“三农”问题之外，还有工人声势浩大的涨薪呼声。有专家统计，21世纪的这次“涨薪潮”给我国企业带来的影响巨大，可能导致我国50%以上的企业受到冲击，尤其是我国的珠三角地区受涨薪潮影响最为严重，许多企业利润空间严重下降，不少企业被迫迁移，更有甚者，只能关门歇业。很明显，我国一些主要依靠大量廉价劳动力生产发展的企业，在经济转型尚未成功之际，迫于劳动力价格提升，只能终止转型，这对企业乃至国家经济发展都是十分不利的。

实质上，“涨薪”就像是一把双刃剑，给劳动者带来福利的同时也给中国经济的转型带来了阵痛，需要劳资双方找好利益的平衡点，能够在保障员工生活质量的同时还要兼顾企业的发展。

第二章 不可不知的热点现象经济学

20世纪末、21世纪初的世界正处在经济转型和政治体制变革的特殊时期，一些和人们生活息息相关的热点现象经济引起了全社会成员的普遍关注，了解这些热点现象，将为我们全方位洞察市场走向，明晰世界经济数据提供一个切入点，使我们更加明白当前世界的经济格局，为我们在经济活动中应对种种挑战提供智力支持。

1. 次贷危机：噩梦般的金融恐慌

次贷危机又称为次级房贷危机、次级按揭风暴、二房风暴，全称是“次级抵押贷款危机”，是指由美国次级房屋信贷行业违约剧增、信用紧缩问题而于2007年夏季开始引发的国际金融市场的震荡、恐慌和危机。

2006年春天，美国次贷危机开始初现端倪。当时，美国次级贷款抵押市场上采用的是固定利率和浮动利率相结合的还款方式，也就是说，美国的购房者在买房后先采用固定利率还贷，几年后，再以浮动利率还贷。此后的两年里，美国联邦储备委员会多次提升利息，加重购房者还贷压力，而美国的房地产市场在2005年后半年就呈降温趋势，很多买了房子的人不能将房屋出售或者抵押出去，因而，大批次级抵押贷款的借款人压根不能按期偿还贷款，次级抵押贷款市场开始出现危机，2007年4月，美国新世纪金融公司申请破产，次贷危机正式爆发。犹如风暴云团一样，短短4个月时间次贷危机就迅速席卷包括欧盟、日本、中国等在内的主要金融市场。

美国次贷危机为世界金融市场带来了极其恶劣的影响，它严重破坏了世界金融秩序，使全球范围内的经济实体遭到冲击，欧美投资基金受到重创，

全球经济呈负增长趋势。这次危机给人们带来了深刻的教训：在世界经济一体化进程加快的今天，优化海外资产结构，分散投资带来的风险，顺应经济形势，制定出相应的调控政策，找出市场经济波动规律，只有这样才能尽量减少危机带来的损失。

2. 股市泡沫：中国股市的“食肉者”

在经济学中，常用“泡沫”来形容因投机交易极度活跃，金融证券、房地产等的市场价格脱离实际价值大幅上涨，造成表面繁荣的经济现象。那么，股市泡沫就是指股市短期疯涨，市盈率急剧攀升，价格与价值严重背离的经济现象。

对于股市泡沫论的说法，光大证券首席经济学家高善文曾表示，历史上迄今为止所有的泡沫都是事后确认的，泡沫论都是自说自话、自编自导的，估值有不同的标准，自然就有不同程度上的泡沫。通常情况下，一些专家采用市盈率来测定股市是否存在泡沫。也就是以股票价格与每股盈利相对比的市盈率测定法，把国外的股票市场市盈率作为参照系。15倍的市盈率是全球成熟股市的均值，而我国在2007年和2008年的市盈率分别高达37倍和29倍，我国股市进入“泡沫”阶段已经是一个不争的事实。

在普通投资者眼中，上市公司与普通股民的关系就像是肉和狼的关系，上市公司是肉，而投资者就是要分食上市公司利润的狼。然而，实际情况并非如此。按照惯例，为了减少公司亏损的可能，上市公司在发行股票的时候都会把股票价格定的高一点，这本身就相当于让股民花高价买与之价值不符的东西。接着，为了大肆圈钱，部分上市公司会大比例配股，继续溢价发行。毫无节制的提高市盈率，像泡沫一样越吹越大，在毫无投资价值的情况下哄抬价格，最终套牢投资者后，上市公司才露出吃肉的獠牙。

在目前的股市上，再争论泡沫是否存在已经没有意义，学会如何化解泡沫才是当务之急，在投资之前认清上市公司的实力是有效减少误入泡沫的主要方法。

3. 房地产泡沫：亚洲金融危机的导火索

房地产泡沫就是一种以房地产为载体的泡沫经济，是指由于房地产投机引起的房地产价格与价值严重背离，市场价格脱离了实际使用者支撑的经济现象。

关于房地产泡沫，美国著名经济学家查尔斯·P. 金德伯格所给出的解释是房地产泡沫可理解为房地产价格在一个连续的过程中的持续上涨，这种价格的上涨使人们产生价格会进一步上涨的预期，并不断吸引新的购买者。随着价格的不断上涨与投机资本的持续增加，房地产的价格远远高于与之对应的实体价格，由此导致房地产泡沫。

1997年7月到10月，亚洲爆发了严重的金融危机，这场危机严重影响了亚洲国家的经济发展，使亚洲一些经济大国的经济开始萧条，一些国家的政局也开始混乱。关于这场金融危机的起因，经济学家给出的答案直指房地产泡沫。20世纪90年代，泰国购房实行浮动利率制，为了维持高速增长的经济，泰国大力发展房地产业，直到1997年，泰国闲置住房高达85万套。同时，受美元汇率下降的影响，东南亚外汇市场陷入混乱，亚洲的一些国家已经丧失了还贷的能力，1997年7月2日，由房地产泡沫引发的银行贷款的坏账和呆账正式标志着亚洲金融危机开始。

房地产泡沫已经不是某一个国家的经济问题，而是一个延伸到世界范围内的经济问题，如果各国政府不能及时抑制泡沫持续膨胀的发生，那么等待着世界的将是房地产市场的高空置率和价格的暴跌。

4. 金融炒作：“豆你玩，蒜你狠”

炒作是一种老生常谈的商业技巧，《现代汉语词典》最新版本给“炒作”一词下的定义是为扩大人或事物的影响而通过媒体做反复宣传的现象。所谓金融炒作，就是指在金融领域，为了扩大金融产品的影响力而通过媒体进行的反复宣传的现象。在现代社会，炒作多多少少都有一些夸大其词的贬义成分在里面。

2015年6月5日，《浙江日报》发表的一篇报道称，同花顺财经A股大数据公布了一个全国各地人均炒股获利排行榜，上海以15.64万元的人均获利排名第一，同时，上海散户人均持股市值也从约11万元增至15万元。此消息一发布，立即引起很多投资者的关注，这些神话般的数据吸引了不少投资者竞相入市。然而，就目前的股市行情来看，这两个“15万”究竟含有多少水分就不得而知了。

无独有偶，在2010年，中国流行起了一句话，叫“豆你玩、蒜你狠”，在市场经济条件下，绿豆和大蒜这两种平淡无奇的农产品居然一跃成名，身价倍涨，成为人们消费不起的奢侈品。对于这种农产品不是因为消耗量大增而价格大涨的现象，有专家猜想，是由于金融炒家们从单纯的股市炒作悄悄地转移到了实物囤积炒作，他们使农产品的价格严重偏离价值，进而从中获利，属于金融炒作的新兴戏法。

然而，我们应该看到，金融炒作虽然能够在短期内大量吸引人的眼球，但是从长远来看，如此的信口开河牺牲掉的是投资者对金融机构的信任。

5. 气候经济学：为何说气候是全球“最大的公共产品”

气候经济学是经济学的边缘分支学科，它是一门主要研究气候变化对经济领域的影响、并积极利用气象资讯转化成商机的学科。最早揭示天气与经济之间具有密切联系的是德国著名的经济议题观察家弗里德黑姆·施瓦茨，他的著作《气候经济学》是第一本探讨气候与经济关系的著作。

随着全球化经济的发展，世界各国之间的交往越来越密切，各国对金融稳定、公共健康、公共安全、气候稳定等全球公共产品的需求也越来越强烈。这个时候，气候的变化不再是简单的天气变化，它在影响我们人类赖以生存的环境的同时，也在悄无声息的影响着我们的商业和经济。举个例子，假设我国某年出现了倒春寒现象，每50个人中就有一人会去买一件羽绒服，那么，这一年的羽绒服销量就会提高近260万件。

关于气候与经济之间的关系，气候经济学之父尼古拉斯·斯特恩曾表示：不断加剧的温室效应将会严重影响全球经济发展，其严重程度不亚于世界大战和经济大萧条。与以前的同类报告不同，斯特恩在报告中指出，气候变化对经济造成的负面影响远远超出了我们当初的设想。其中，气候对农业经济的影响最为直接，比如洪涝灾害直接会造成农作物减产甚至颗粒无收；气候变暖将会导致农业病虫害加剧；环境的变化需要增加科技投入来维持产量等。

总之，气候是全球“最大的公共产品”，它与经济的关系已经密不可分，环境恶化，谁都难逃厄运，因此，企业要想保护自己的利益，首先要学会保护环境。

6. 以旧换新：“好事临头”要谨慎

以旧换新，是指消费者在购买新商品时，如果能把同类旧商品交给商店，就能折扣一定的价款，旧商品起着折价券的作用；如果消费者不能提交旧商品，新商品就只能以原价售出。

近些年，以旧换新的促销方式成了商家的常用手段，尤其是家电行业，我们经常在大街小巷看到以旧换新的宣传语。对于商家来说，以旧换新的实质就是变相降价，这种方式能够消除旧商品带来的销售障碍，提升品牌商品在市场上的竞争力，还能够避免直接降价带来的负面影响。对于消费者来说，以旧换新能够处理掉鸡肋似的旧商品，同时又能够在购买新商品的时候省去一笔开销。因此，无论从商家角度考虑还是从消费者角度考虑，以旧换新似乎都是一个“双赢”的好事。然而，事实并非我们表面上看起来的那么简单。有调查称，很多商家用来以旧换新的产品是先提价再降价的，总体来说，消费者并没有从中占到便宜。比如说一个本来价值2000元的冰箱，商家提价到3000元，然后旧冰箱能够折价1000元，商家以2000元的价格把冰箱卖给消费者，消费者从中并没有得到优惠。还有一些无良商家，拿翻修的产品冒充新产品到市场上参与以旧换新的交易，消费者拿钱买到商品之后往往会陷入无尽的维修麻烦中。

总之，对于消费者来说，在参与以旧换新的活动时，不要盲目地相信商家的各种宣传，要先了解商家是否具备以旧换新的资质和相关批文，摸清参与以旧换新商品的型号与价格再做决定。

7. 楼市之器：房产中介与虚假房源

房产中介是指房产买卖双方为达成销售和购买的目的而建立的一个平台机构，该平台机构有为买卖双方保证安全交易的义务。房产中介有直营为主的公司、加盟为主的公司以及个体经纪人。

房产中介的日常工作就是帮助卖房或出租房子的人登记房源信息，来寻找合适的买房人或者租房人；同时帮助买房人或者租房人寻找并推荐合适的房源。在双方之间进行引导沟通，最终促成交易。从这层意义上来说，房产中介就像一个为买家和卖家提供信息的媒婆，通过信息及相关服务来赚取佣金，在经济学中，这种收入属于交易费用中的信息费用。

近年来，在利益的驱使下，越来越多的房产中介背离了诚信的原则，为了提高网站点击率或者尽可能地吸引供需双方的注意力而大肆在网上发表虚假房源，致使虚假房源泛滥成灾。有调查数据显示，有九成的人在找房的时候遇到过虚假房源，看中一套房子打电话一问，往往会听到房产中介“刚卖掉”的标准回复，在耽误消费者时间的同时也大大破坏了人们对于房产中介的信任。

然而，针对虚假房源的现象有专家表示，虚假信息属于道德问题，和诈骗是两个不同的概念，无法实施强制手段使其做出改变。因此，想要解决这种虚假房源横行的问题，最基本的办法还是需要房产中介行业自律，以及全社会成员的共同监督。

8. 雾霾之思：“先污染后治理”的宿命

雾霾是人们对于雾和霾的习惯称呼，二者并不是同一种东西。霾又被称作灰霾，是指空气中的灰尘、硫酸、硝酸等颗粒物组成的气溶胶系统能造成

第二章 不可不知的热点现象经济学

视觉障碍的物质，雾是指由大量悬浮在近地面空气中的微小水滴或冰晶组成的气溶胶系统，也就是近地面空气中水汽凝结或者升华产生的物质。

经专家研究发现，在人们毫无防范的时候吸进雾霾，容易引起呼吸道疾病、心血管系统疾病、血液系统疾病、生殖系统疾病等，日前，中国社科院联合中国气象局发布《气候变化绿皮书》，报告称雾霾天气影响健康，除众所周知的会使呼吸系统及心脏系统疾病恶化外，还会影响生殖能力。2014年1月4日，国家减灾办、民政部通报首次将雾霾纳入自然灾害天气。

雾霾的产生除了不可抗拒的自然因素之外，还有很大一部分原因是人为的，比如：汽车尾气、供暖产生的废气、工业生产排放的废气、建筑工地与道路交通产生的扬尘等，如今很多城市的污染物排放水平已处于临界点。关于环境保护和经济发展的关系，先污染后治理的道路是行不通的，等到环境恶化到一定程度，我们除了要付出数十倍的经济代价之外，还要付出无数倍的健康代价。

总之，雾霾已经在警醒人们，在发展经济的同时也要注意保护环境，不能再走先污染后治理的老路，而应当走节能减排的绿色发展之路。

9. 绿色经济：绿色引导世界经济

“绿色经济”的说法最早源于英国著名的环境经济学家皮尔斯于1989年出版的《绿色经济蓝图》一书，皮尔斯认为，所谓绿色经济，就是以生态经济和知识经济为基础，以市场为导向，以经济与环境的和谐与可持续发展为目的建立和发展起来的一种新的经济形式，是产业经济为适应人类环保与健康需要而产生并表现出来的一种发展状态。

近些年以破坏环境为代价的经济发展并未使人们获得太多成就感，盲目追求经济增长而造成社会环境恶化，生态环境破坏，自然资源过度消耗等问

题将为经济发展戴上沉重的枷锁，不解决这些外部问题，经济发展寸步难行。先污染后治理、先破坏后保护的经营理念只会将人类的经济发展乃至整个人类的生存都逼上绝境。因此，人类在努力满足当代人的需求时，应当承认环境承载能力的有限性，不以破坏环境为代价来发展经济。

关于发展绿色经济，许多国家和地区已经达成共识。绿色经济是一种融合可持续发展观和人类现代文明，确保人与自然和谐相处的新型经济模式。中国作为一个实施赶超战略，努力后来居上的发展中大国，GDP总量已经稳居世界第二，但中国的自然环境却成恶化趋势，现在最受大众关注的已经不再是水污染、土地污染，而是我们无法逃避的空气污染，“PM2.5”成为中国2015年最受大众关注的词。综上所述，大力发展绿色经济刻不容缓。

10. 垄断之辩：中国移动与腾讯微信

在资本主义经济里，垄断是指少数资本主义大企业，为了获得高额利润，对一个或几个部门商品的生产、销售和价格进行操纵和控制的经济行为。然而，在中国，随着信息经济的发展，中国移动和腾讯微信这两个并不属于同行的企业之间却发生了垄断的辩论。

近年来，关注中国移动和腾讯口水战的人应该经常见到“OTT”和“信令资源”两个专业术语。对于中国移动来说，腾讯的微信就是“OTT业务”，OTT是“Over The Top”的缩写，是如今非常流行的一个词汇，这个词汇来源于篮球等体育运动，原本是“过顶传球”之意。而当前，OTT是指互联网公司越过运营商，发展基于开放互联网的各种视频及数据服务业务。“信令”是指为使通信网中各种设备协调运作，在设备之间传递的有关控制信息。它用来说明各自的运行情况，提出对相关设备的持续要求。中国移动与腾讯之间的争辩就是围绕着信令资源展开的。微信是一款通过流量来进行社交的软

第二章 不可不知的热点现象经济学

件，它需要频繁地向主机发送信令来确认用户的在线状态，随着微信用户的迅猛发展严重增加了运营商的维护成本，也就是说，微信的OTT业务已经触及了电信运营商的核心业务。加上微信的诸多功能，例如语音、文字、图片与中国移动之间具有很强的替代性，而微信靠流量收费使用更为廉价，因此，二者之间的垄断之争便随之爆发了。

针对如何保持与腾讯微信等OTT业务的合作关系，2013年3月14日下午，在出席2012年业绩发布会时，中国移动董事长奚国华表示，“腾讯等渠道服务商将帮助中国移动开拓未知的新客户；只要处理得当，两者可营造双赢的局面”，奚国华的这次发言，算是中国移动尝试着向腾讯抛出的第一个示好信息。

11. 网络游戏：中国网游产业的崛起

网络经济是在信息产业高度发达的社会经济大背景下产生和发展的，它是各类企业利用信息和网络技术整合各式各样的信息资源，并依托企业内部和外部的信息网络进行动态的商务活动，并且通过研发、制造、销售和管理该活动所产生的经济。它建立在信息流、物流和资金流的基础之上，依靠网络实现经济目标。

对于网络经济的解释，可以从广义和狭义两个方面来说。狭义的网络经济主要是指以信息和计算机网络为核心的信息和通信技术的产业群体。广义而言的网络经济主要是指电信、电力、能源、交通运输等网状运行行业构成的产业群体。从网络经济的发展现状来看，网络经济已经成为联系一个国家甚至是多个国家区域的规模经济。

网络游戏产业就是网络经济中一个新兴的朝阳产业，在中国，网游产业迅速跨越了成长阶段逼近成熟期。中国网络游戏产业从产生到接近成熟，日益成为中国网络经济的重要组成部分，尤其是在2008年上半年，我国网游产业发

展迅猛，第二季度盛大、网易、巨人位居行业排名前三位，折射出国产网游市场潜力不容小觑。最近几年，我国更是从资金、产业环境、知识产权、企业引导等多个方面来加大对网游行业的扶持，旨在将网游产业发展成为亚洲网游的重点市场，通过网游产业，最终促进我国网络经济的繁荣发展。

12. 电子商务：为何我国B2C行业资金周转率低

B2C是英文Business-to-Customer的缩写，翻译成中文的意思就是“商对客”。“商对客”是电子商务的一种模式，就是企业在互联网平台上，为顾客创建的一个新型购物空间——网上商店，商家与顾客通过网上商店完成交易的模式。经过近几年的发展，网上购物已经成为受大众追捧的新型购物模式。

资金周转率就是指企业资金在经营过程中周转的速度效率，在其他条件不变的情况下，假设企业资金每周转一次给企业带来的利润为一个单位，在一定时期内，当然资金周转率越高，说明企业对资金的利用效率也就越高，企业的收益也就越好。举个例子，假设一个商家现在手中有1万元，每次进货到全部销售出去所带来的利润为3000元，如果每次从进货到全部销售出去需要1个月，此商家每月就赚3000元，现在提高这1万元的周转速度，每次从进货到全部销售出去只需要半个月，那么，1万元每月可重复利用两次，每月利润也就由原来的3000元增长至6000元。

和现实中的直接交易相比，网上商店是一种虚拟的购物环境，在实体店购物，消费者对商品满意后可以一手交钱一手交货，而网购则不同，由于不能直接看到商品的质量，同时还存在商家收了钱不发货的担忧，消费者必须有一种能够解除这些顾虑的支付方式才能放心在网上购物，这时，支付宝应运而生。支付宝的诞生使整个网上购物的流程人为的延长，从付款到收货再到验收需要很长一段时间，有时候受天气及节假日的影响，物流发货速度

慢,耽误消费者确认支付时间,也会影响B2C的资金周转。因此,我国B2C行业资金周转率低。

13. 知识经济: 21世纪将是知识经济的时代

知识经济就是知识在生产中占据主导地位,知识产业成为龙头产业的经济形态。从本质上来说,知识经济就是把知识作为重要的生产因素发展起来的新型经济模式。

在经济发展历史上,知识经济并不是一个与生俱来的经济名词,而是继1970年托夫勒的“后工业经济”和1982年奈斯比特的“信息经济”以及1986英国的“高技术经济”之后,被人们提出的又一经济概念。直到1996年,经合组织才明确地把未来的经济定义为“以知识为基础的经济”。与传统的农业经济和工业经济相比,知识经济在肯定劳动力、资本、原材料和能源等物资资料发生作用的同时,更加肯定了知识和技术在经济发展中的关键作用。经合组织认为,在知识经济的社会里,知识将成为帮助经济增长的主要源泉和动力。

在现代社会,知识经济又被称为智能经济。它能够使人们节约并合理的利用有限的自然资源,提高资源的利用率;帮助人们掌握更多有用的市场信息,占领经济制高点,增加居民的经济收入;提高企业的科技创新能力,使高科技产业成为经济的支柱产业;同时,知识经济也很重视经济的环境效益与生态效益,能够带领人们坚定不移地走可持续发展的经济模式,它和现阶段人们所倡导的绿色经济的要求相吻合,可以说,21世纪将是知识经济的时代。

14. 数字经济：北美引领全球数字化

数字经济是一种新兴的经济系统，是指由于数字技术被广泛应用而使整个世界的经济环境和经济活动发生了根本变化的经济系统。从本质上来说，数字经济的产生过程就是由于信息高度发展而引起的工业经济转向信息经济的过程，它创建的是一个企业和消费者双赢的经济环境。

信息技术的高度发达使数字经济从产生之初便具有7大特征。①快捷性：互联网可以冲破时间地域的限制，用光速传输信息，数字经济收集、处理和应用信息基本可以接近实时。②高渗透性：信息技术渗透性高，使第一第二第三产业之间的界限越来越模糊。③自我膨胀性：在数字经济中，人们的行为习惯和消费心理很容易引起马太效应的聚集，出现赢家通吃的垄断局面。④边际效益递增性：由于边际成本递减加上数字经济的累计增值性使边际效益递增。⑤外部经济性：用户得到的满足程度与用户的数量有关，用户越多，用户效用越大。⑥可持续性：数字经济能节约资源、减少消耗过度，保障经济的持续发展。⑦直接性：数字经济能有效避开中间商，减少交易成本。

美国一直是数字经济的领导者，在20世纪90年代，美国就抓住了数字经济的机遇，率先在经济领域推行数字化，短短10年的时间，美国实现了小到日程安排大到人事调动等各行各业的数字化。而这些数字经济也为美国带来了持续10年的经济繁荣，从目前来看，美国的数字经济还在继续，其新创造的企业对企业的互联网营销模式B2B将持续独领风骚。

15. 旅游经济：旅游经济的兴盛

旅游经济是指由旅游者的旅游活动引起的，旅游者同旅游企业之间以及旅游企业同相关企业之间的经济联系。旅游企业为旅游者提供相应的吃、

第二章 不可不知的热点现象经济学

住、行、游、购、娱乐等服务，而旅游者给付一定报酬，从而形成了旅游者与旅游企业之间的经济联系。旅游企业为安排好旅游者的旅游活动，需要同有关其他企业或部门发生经济联系。这些经济联系便构成了旅游经济的内容，它是国民经济运行的一部分。

随着经济的发展，人们生活水平日益提高，旅游作为一种比较普遍的休闲模式，给世界各国的经济发展带来了很大的促进作用。首先，旅客每到一处，必然要进行吃住方面的消费，能够带动相关行业的发展，促进地区经济繁荣。其次，旅游行业的发展能够为社会带来更多的就业机会，按照国际的习惯预算，旅游业每增加一间客房，就能够直接为社会提供0.75个就业机会，间接为社会提供2.5个就业机会。再次，旅游业能够增加外汇收入，平衡国际收支。一国旅游业的发展，能够大量吸引外国游客，增加外汇收入，比如旅游业发达的西班牙和瑞士，利用得天独厚的自然环境为国家带来大量的外汇收入，很大程度上补偿了贸易逆差。最后，回笼货币，积累资金。国内旅游业的收入能够帮助国家回笼货币，完成经济发展的资金积累。

目前，旅游业已经成为全球经济中发展潜力最大的经济行业之一，旅游经济的兴盛，将为世界经济的发展注入新的动力。

16. 啤酒效应：房地产业的啤酒效应

啤酒效应是流通领域中一种常见的经济现象，并非啤酒行业独有。它是指由于链中各节点企业之间资讯的不对称以及为了追求自身利益的最大化，造成了需求资讯在内部的传递中失真的经济现象。

我们可以简单地理解为，在一条供应链上，信息传递的失真容易给零售商制造一种需求乐观的假象，而零售商在接到提高需求的信号后又会给生产商一个提高生产的信号，生产商同样会将扩大生产的信息传递给原材料供应

商，最终的结果就是，消费者可能只需要1个单位的产品，而生产商却在原材料供应商那里进了100个单位的原材料。

在房地产市场，就能经常看到啤酒效应的影子。由于房地产市场信息的失真，使开发商对房地产市场的预期充满信心，疯狂拍地，致使地价一路飙升，房价也随之大幅上涨。在消费者买涨不买跌心理的影响下，房地产销售面积连年提升，投资者见房地产市场一片红火，又会加大投资，给房地产市场注入新的资金，使房地产开发商对未来的房地产发展更加充满信心，于是再度疯狂竞拍土地，就这样在啤酒效应中形成恶性循环，将房地产行业的泡沫越吹越大，房价与房子的真实价值严重背离，最终泡沫破灭，必然引起房价下跌，房地产市场的投资者及开发商都将在这场啤酒效应引发的循环中尝到恶果。

啤酒效应原理告诉我们，企业在进入市场时不能太过于盲目，要先做好市场需求量的调查，以免因为盲目乐观而造成资源浪费。

17. 商业信用：阿里巴巴的诚信保障金

商业信用是从传统的道德观念上发展起来的契约关系，是指工商企业之间相互提供的、企业与个人之间，与商品交易直接相联系的信用形式。包括企业之间以赊销、分期付款等形式提供的信用以及在商品交易的基础上以预付定金等形式提供的信用。

商业信用的本质就是企业在商业活动中持有诚信态度及时兑现自己的承诺而获得的好评。阿里巴巴的诚信保障金就是商家在交易活动中为了保障交易的安全和售后质量对买家做出的一种服务承诺，属于商业信用的一种。商家交付诚信保障金意味着愿意为自己的诚信买单，愿意向消费者兑现诚信的承诺，对于交付了诚信保障金的商家，阿里巴巴会让消费者优先在搜索页

第二章 不可不知的热点现象经济学

面、供应信息页面、商铺页面、诚信档案页面找到他们。消费者在交了诚信保障金的商家进行消费会更放心。除了诚信保障金之外,阿里巴巴还实施了一系列措施来保障商业信用,比如,发布诚信保障团、七天快速赔付、账号异常监控等各种创新型产品,通过个人准入机制升级、黑名单关联以及实时监控等手段持续打击不法分子,这些措施使阿里巴巴2011年上半年中国交易市场的欺诈案件同比下降超过八成。

总之,对于企业来说,商业信用是一笔无形资产,是企业在生产经营活动中立于不败之地的秘密武器,对于加强企业之间的经济联系、建立绿色的交易环境、促进社会再生产的顺利进行等方面都起着非常重要的作用。

18. 浅盘经济: 不稳定的浅碟子经济

浅盘是对经济的一个形象比喻,用来指那些像浅的碟子一样,稍微有一些震荡或者倾斜就会产生经济波动的经济,因此浅盘经济又称浅碟子经济,是经济学中常用的术语。

浅盘经济常出现在那些面积比较大但是自然资源相对匮乏的国家和地区,由于承载经济发展的自然资源不充足,缺乏抵御风险的能力,每当出现经济震荡的时候,该地区和国家就像一个盛满水的浅碟子一样,立即产生波动或者使水溢出。可以看出,浅盘经济的经济体系,具有3个特征,分别是:①经济体内的自然资源有限。②经济体比较依赖海外市场和海外技术。③由于浅盘经济的经济体系缺乏调整能力,供给量弹性空间不足,当体系内的需求发生变化时,容易引起价格的忽高忽低。

我国就是一个浅盘经济的国家,经济发展十分迅速,但是部分自然资源有限,多以劳动密集型产业为主,企业缺少创新,一些高科技产业对海外市场 and 技术的依赖度高,国家对市场的调控力度不够,当经济出现震荡时,很

容易引起波动。例如：当农产品丰收时，由于缺乏促销渠道，大量滞销，从而导致部分农产品价格大跌，农民的辛苦换不来相等的价值。

针对浅盘经济的现象，我国政府已经做出了积极的努力，最核心的宗旨就是坚持改革开放，建立与世界各国经济的紧密联系，完善中国经济体系，给企业和商人一个比较有保障的远期收益。

19. 失业率：美国的高失业率

失业率是指失业人口占劳动人口的比率（一定时期全部就业人口中有工作意愿而仍未有工作的劳动力数字），旨在衡量闲置中的劳动产能，是反映一个国家或地区失业状况的主要指标。失业数据的月份变动可适当反映经济发展。失业率与经济增长率具有反向的对应变动关系。

造成失业的原因很多，主要有：①摩擦性失业：指人们在转换工作过程中的短暂失业现象。②结构性失业：指由于市场竞争或者生产技术改变而造成的失业，这类失业人员通常需要经过再培训才能上岗，因此失业的时间较摩擦性失业长。③季节性失业：一些从事受季节性影响比较大的工作的人常常因为淡季的到来而失业。④周期性失业：在经济萧条时期，由于社会总需求不足而引起的失业现象，这类失业往往伴随着经济衰退，大量企业倒闭现象，对人们的生活影响较大。⑤非自愿失业：就是工人必须购买的商品价格相对于货币上升时，现有工资水平下愿意工作的劳动总供给量和在此工资水平下的劳动总需求量都将大于现有就业量，那么劳动者就处于非自愿性失业状态。

根据汇通网2015年9月4日电，美国劳工部周五（9月4日）公布的数据显示，美国8月非农就业人数增幅远不及市场预期，但失业率降至七年多来最低水平，约在5.1%。

美国的高失业率为世界各国敲响了警钟，劳动力资源未得到充分利用一直是影响各国经济发展的一大因素。

20. 蛛网理论：丰产为何不丰收

蛛网理论又叫丰收悖论，是市场经济中一种比较奇怪的现象。指某些商品的价格与产量变动相互影响，引起规律性的循环变动的理论。1930年由美国的舒尔茨、荷兰的J.丁伯根和意大利的里奇各自独立提出。由于价格和产量的连续变动用图形表示犹如蛛网，1934年英国的卡尔多将这种理论命名为蛛网理论。

和古典经济学理论相反，蛛网理论证明了在一定的假设下，市场均衡被打破后，经济系统不一定能够自动恢复均衡的经济现象。该假设是，第一，完全竞争，每个生产者都认为当前的市场价格会继续下去，自己改变生产计划不会影响市场；第二，价格由供给量决定，供给量由上期的市场价格决定；第三，生产的商品不是耐用商品。这些假设表明，蛛网理论主要用于分析农产品。

因此，对于蛛网理论带来的丰产不丰收现象，我们也可以这么理解：在完全竞争且价格由供给量决定的农产品市场，当某年某种农产品价格上涨给农民带来很大利润时，第二年就会有大量的农民选择种植这种作物，一时间，市场上该种农产品供大于求，价格急剧下跌，农民辛苦一年虽然在产量上获得了大丰收，但是并没有使收入增加。这也是为什么近年来许多农民离开土地走向城市打工的主要原因。

总之，农民没有准确预测市场的能力，种植农作物很容易受历史经验及他人影响而盲目跟风，最终白白辛苦却得不到预期的收入。

21. 市场失灵：市场不能主宰一切

市场失灵是指市场无法有效率地分配商品和劳务的情况。对经济学家而言，这个词汇通常用于无效率状况特别重大时，或非市场机构较有效率且创造财富的能力较私人选择为佳时。另一方面，市场失灵也通常被用于描述市场力量无法满足公共利益的状况，在此着重于经济学主流的看法。

造成市场失灵的原因很多，归纳起来主要可以分为四种：①公共产品的非竞争性与非排他性造成的市场失灵。公共产品是人们无须付款就能享用的产品，并且一个人的使用不会影响另外一个人的使用。因此，在公共产品面前，市场机制是没有用武之地的。②在垄断的经济状态下，市场是失灵的。市场垄断尤其是完全垄断将严重影响市场机制在经济领域内发挥作用，资源的配置缺乏应有的效率，因而，市场是失灵的。③外部影响造成的市场失灵。也就是说当发生利益关系的主体之间并非交易关系时，市场机制便无法发生作用。比如你在家弹古筝，优雅的筝音飘到了邻居家，你并不能因为邻居聆听了这动听的音乐而向邻居收费，这种现象叫外部经济，市场机制在此是失灵的。④非对称信息造成的市场失灵。由于市场交易中每个人所掌握的信息是不同的，当其中一方利用所掌握的信息优势来损害另一方利益的时候，市场是失灵的。

在经济活动中，市场机制就像一只无形的手在发挥着调节作用，当市场失灵时，就需要政府这只有形的手来进行宏观调控使经济发展回到正轨上来，因此，市场的正常运转需要有形的手和无形的手共同发挥作用。

22. 全民福利：北欧人为什么如此懒散

全民福利是指一个国家或者地区为了实现社会公正平等而建立的全面福利制度。全民福利制度大约起源于19世纪中后期，在当时经济政治比较混乱的社会大背景下，德国为了实现政治统一，在社会制度方面进行改革，普鲁士王国首相俾斯麦通过国家财政及社会力量来实现对工人的保险和福利，成为当时社会福利制度的雏形，他的改革收到了很好的效果，随后，引起了很多欧洲国家的竞相效仿。

也就是说，全面福利的本质就是一些资本主义国家对社会问题采取的创新改革。“二战”结束后，社会经济的发展推动了人们生活观念的转变，平等民主观念开始深入人心，为了使社会保险在世界较大的范围内实现向国家化、全民化和福利化方面转变，许多资本主义国家开始走向了社会福利制度改革的道路。而以瑞士为代表的北欧就是全民福利的典范。在社会保障制度上，他们尽量使收入均等、就业充分、福利普遍、福利设施体系完善，可以说是当地人从出生到死亡这一生所需要的各种社会保障都尽量做到统一的收费和支付，并且主要由国家财政解决。因此，北欧人可以不紧不慢地生活，不必为将来的生活担忧，他们每周平均工作37个小时即可，而在中国，即使不加班，每周的工作量也不得少于40小时。在瑞士，男人也有一年的带薪产假，可以使他们慵懒并幸福地等待着小生命的降临。在中国，很多男人因为工作的压力甚至没机会陪妻子一起见证孩子的降生。

23. 进口汽车的价格之争

《深圳商报》2013年8月发表的一篇报道称，进口奔驰350在国外的零售价为56.5万元，进入国内市场售价则提升至139.8万元；路虎在国外的零售价仅为31.34万元，到了国内就提升至118.8万元；宝马X5在海外的零售价仅为30.74万元，到了国内提升至88.7万元。可见，进口车在中国的零售价格严重超出世界平均水平已经是不争的事实。

针对这一现象，国内很多专家表示，进口汽车如此绕过供求关系，通过抬高价格来攫取超额利润，靠的是进口车在中国市场的垄断地位。中国汽车流通协会常务副会长兼秘书长沈建军说，国内进口车市场价格居高不下是垄断的最突出表现；上海外高桥汽车市场总裁张敏说，“同一款车型，刨除税收因素，价格在全世界都是可比的。事实是，中国进口汽车的价格远远超过全球其他市场。进口到中国的汽车到岸价就已经被提高了，把巨额利润留在了境外，外国车厂在华销售高档进口车的利润，高于国际平均水平30%上下，靠的就是垄断。”

所谓垄断，就是指少数资本主义大企业，为了获得高额利润，对一个或几个部门商品的生产、销售和价格进行操纵和控制。高济华等多名长期从事进口汽车经营的人士向深圳商报记者证实，国外厂商限定国内经销商售价的行为长期存在。有经营日本、德国、法国等多家品牌4S店的负责人称，进口汽车境外厂商经常把经销商秘密召集起来限定价格并且通过各种手段垄断销售价格。除了控制价格之外，境外厂商对进口车在中国的销售渠道也严格控制，汽车厂存在的强推4S店形式、垄断零配件配售、禁止经销商跨区域销售等行为，都涉嫌垄断。另外，进口汽车天价零配件就是为了垄断销售，禁止跨区域销售。很明显，进口汽车在中国的经营完全符合垄断的定义。

近年来,进口汽车的价格之争已经引起了社会各界的关注,然而,科学院反垄断专家称,我国反垄断部门成立时间比较短,人手和经费不足,想要改变这种现象,还需要一段时间。

24. 肯德基套餐与菜单成本

菜单成本论又叫成本的价格调整论,是在价格黏性和经济周期的基础上提出的经济概念,该理论认为,菜单是有成本的,并且成本的存在会阻碍厂商调整价格,尽管厂商是价格的决定者,但是,由于价格成本的存在,厂商不能随意调整价格。菜单的成本包括:研究和确定新价格的成本、重新编印价目表的成本、通知销售点更换价格标签的成本,以及一些机会成本等。

实质上,一些商品的价格产生变动之后,除了会带来上述看得见的成本之外,还会带来一些无形的成本。比如,频繁变更价格使消费者觉得麻烦和不满,感到无所适从,严重的还会对企业的经营状况及管理状况产生怀疑,在人类避害趋利心理的引导下,往往选择对频繁变价的商品避之大吉。相反的,产品价格保持稳定水平,可以给消费者传递产品质量稳定的信息,减少相应麻烦。肯德基的一种套餐两种定价就是出于对菜单成本的考虑而做出的定价策略。细心的消费者或许了解过,有些肯德基菜单正反面的食品组合基本是相同的,但是相同的食品价格却不相同。如一家肯德基的香汁鸡扒饭正面标注的价格是20元,背面标注的价格却是16.5元。他们的目的很明确,背面的标价就是为了在某些特定的时刻或者人少的时候吸引消费者过来就餐而采取的定价策略,两种价格印在同一张菜单上,就会降低菜单成本,不用为了特殊节日再重新制定一套菜单,他们的菜单成本只要消费者翻个面即可。

我们可以这么理解,商品的价格是有黏性的,当菜单的成本大于调价之后为商家带来的利润变动时,厂商是不会轻易调整价格的,只有当调价之后

的利润变动量大于菜单的成本，厂商才会有调价的动力。

25. “iPhone在线”：以貌取人与信息费用

在淘宝网上，有很多商家在做一项比较有意思的生意，即“QQ显示iPhone在线”。消费者都是那些没有iPhone手机却想向外界显示自己有iPhone手机的其他手机用户。交易价格从一元到十几元不等，显示的手机款式越新，收费越高。类似的生意还有，QQ空间说说神器小尾巴标识修改显示iphone6 plus，电脑挂QQ永久显示iphone在线等，这看似不可思议的生意居然还真的有不少消费者来购买，有一则报道称，销售“iPhone在线”最高的一个商家一个月内卖出3000多单，可谓是生意兴隆，财源滚滚。

实质上，这种滑稽可笑的生意折射出的是中国人畸形的消费观，也就是我们常说的虚荣消费，为了面子、尊严、自信心这类非实物收益而付出的金钱代价。若再深入一点研究，我们应该能够找到助长这种虚荣消费心理滋生的土壤，也就是现实生活中人们的以貌取人。从古至今似乎都是如此，有钱人更受人们的尊敬，而没钱人感受最多的就是来自周遭的鄙夷。在这种比较“势力”的生活氛围中，人们宁愿节衣缩食也要买一件奢侈品撑撑门面也算得上情有可原了。

小时候，有老年人常说，“肚中无食无人知，身上无衣被人欺”讲的就是这个道理，当人们对一个人的真实经济状况不了解，仅仅从外在的穿着打扮来看待他时，往往会给这个人一个比较直观的评价，进而给予相应的待遇。这正是由于信息不对称而引起的信息费用。

26. 公交“一卡通”：退卡难的秘密

近些年，公交IC卡的出现为市民的出行带来了方便，同时还在很大程度上减轻了城市的交通压力。由于公交一卡通的办理相当快捷，因此，公交卡成了很多市民日常出行的必备物品之一。然而，这和人们生活息息相关的公交一卡通在办理退卡时带给人们的困难，使大家对这个东西产生了既爱又恨的复杂情感。

有关公交一卡通退卡难的报道已经不是什么新鲜事，很多市民普遍反映，在退卡时会遇到各种各样的刁难，比如被要求退卡时必须保持卡身完好，不能有弯曲、破损、打孔、浸水、裂痕等，否则，只退卡内余额，不退押金。更有甚者，广东东莞市明文规定，乘客要退卡时，必须凭卡和对应的售卡小票，即押金单到指定的退卡点办理退卡，两者缺一不可。除此之外，尽量少地设置退卡网点也是发卡公司对市民的刁难之一，比如：上海有2000余处售卡代理点，却只有171处退卡点，北京更严重，售卡代理点多不胜数，而退卡网点少得可怜，且能办理坏卡的退卡点更少，另外，卡身出现损坏的卡，卡内余额需要市民在7日之后再次返还网点领取。

其实，公交卡难退的原因很好理解，以北京为例，据相关部门统计，截至2015年8月底，市政公交一卡通累计发卡量超过9000万张，每张公交卡在办理时交押金20元，共计18亿元，这是一笔多大的数字，若存在银行按年利率4%计算，年收益将高达7200万元。

很明显，对于公交卡公司来说，办理公交卡越简单，公交卡公司所获取的押金越多，退卡越麻烦，押金流失得越少，这么简单的需求定理，公交卡公司自然比我们明白。

27. 为何公务员工资低依然抢手

近些年，国考热一直高烧不退，有数据显示，2013年和2014年公务员报考通过审核人数均在150万人以上，2015年共有140.9万人通过资格审查，虽然报考总人数有所下降但是报考录取比例依然很低，约为64:1，更有甚者，国家机关事务管理局中央国家机关政府采购中心采购三处“副主任科员及以下”职位计划录取2人，但是报名截止时，报名人数高达5250人，录取比例为2625:1。

众所周知，和社会普通职业相比，公务员工资并不算高，那么，是什么原因让它这么抢手呢？很简单，因为公务员福利待遇好。

福利，又称非现金报酬，指企业或用人单位为了保留和激励员工，不以现金形式发放的报酬。福利发放的形式有很多，包括保险、实物、股票期权、培训、带薪假期等。福利的发放更多考虑实用性和人性化，能够更好地为职工提供便利，减轻职工生活负担，弥补他们基本的生活需要，使之能够全身心地投入到工作中来。

公务员工资低却依然很抢手的原因除了福利之外，还有一些比较隐形的原因：①公务员社会地位高。中国人爱面子是不争的事实，社会地位高受人尊敬的工作自然会赢得不少人的追捧，公务员也不例外。②公务员工作时间比较规律，很少有胡乱加班的现象发生。③公务员人脉资源广。俗话说“朝中有人好办事”，公务员工作特殊，能接触到社会各界人士，建立庞大的人脉圈，为生活提供便利。④公务员工作稳定，只要遵纪守法，不必担心裁员问题。

综合这些原因，造就了公务员工资低依然很抢手的现象。

28. 泡沫经济：日本“土地神话”破灭

泡沫经济指一种像泡沫一样的经济运行状态，表面看起来非常繁荣，但是最终会无情的走向破灭。它的实质就是由于人们的大量投机，使某个行业的资产价值超越了实体经济，很难保持持续发展的经济状态。当泡沫承载不了膨胀的压力就会破裂，因此，泡沫经济可分为三个阶段，即：泡沫的形成阶段、泡沫的膨胀阶段、泡沫的破灭阶段。

泡沫经济最显著的特征就是由于过度投机而导致的商品价格不稳定，这些严重偏离商品价值的商品价格常常大起大落，先是在投机活动中大幅涨价，后在持续膨胀中迅速下跌。日本“土地神话”的破灭就是泡沫经济发展到最后阶段的必然结果。

日本是一个山地多平原少的岛国，土地资源一直是日本的稀缺资源，随着日本由传统经济向现代经济的转型成功，日本的高度城市化使土地价格不断上升，日本人一直信奉土地价格不会下跌的神话，直到20世纪90年代，以土地为抵押的贷款项目成了难以消化的不良债权，“土地神话”给投机者致命一击，迅速破灭。

泡沫经济的最终结果就是泡沫破灭，因此，日本的土地神话走向破灭并不意外。但是它的形成与发展都给世界敲响了警钟：我们应该借鉴日本的经验教训，强化土地的公有属性，完善住房保障制度和房地产税收制度，使房地产市场步入健康发展的轨道。

29. 冰岛为何濒临国家破产的境地

国家破产的概念是2002年国际货币基金组织（IMF）提出来的，针对这一概念，国际上给出的定义是：一个国家的金融财政收入不足以支付其进口商

品所必需的外汇，即对外资产小于对外负债，或是其主权债务大于其GDP，出现资不抵债的状况。

简单地说，破产就是指债务人的全部资产不足以偿还全部到期债务，债权人通过一定程序将债务人的全部资产供其平均受偿，从而使债务人免除不能清偿的其他债务，并由法院宣告破产解散。上升到国家层面来说，这就意味着政府负债数额严重超出偿还能力，债务只能分摊到国民身上，这样一来，全体国民都将生活在对内对外的债务中。

在2008年那场全球性的金融危机中，冰岛就是一个面临“国家破产”危险的国家，据调查显示，在这场金融危机中，金融业占比比较严重的冰岛外债超过1383亿美元，而冰岛的国内生产总值仅为193.7亿美元，从理论上来说已经是属于濒临“破产”的国家。然而，与企业不同的是，国家具有“主权独立不可侵犯”的神圣铠甲，使冰岛并没有因为债台高筑而从世界版图上消失，也没有沦为债权国的殖民地。因此，我们可以这么理解，由于国际关于和平共处五项原则达成了共识，使“国家破产”仅仅停留在国家间的经济层面上。就目前来说，尚没有找出比较统一的办法来解决这一国际金融体系的漏洞。

需要注意的是，近年来连续发放贷款，使全民总负债超过了全民总资产，中国也是美国最大的国债持有方，若美元贬值使中国资产缩水严重，中国也有面临国家破产的风险。

30. 为什么会有天价香烟

所谓天价香烟，顾名思义就是指价格高到离谱的香烟。众所周知，在香烟市场上，以8元到40元价位的香烟最多，像红塔山、黄鹤楼、中南海、长白山等都是比较知名的中低价位品牌香烟。结合我国烟民的消费水平，价位超

第二章 不可不知的热点现象经济学

过40元的香烟在销量上就会大打折扣了，何况那些有价无市的天价香烟。然而，很多香烟生产厂家却乐此不疲的研发生产那些昂贵的天价香烟，诸如，限量版黄鹤楼（中国最贵香烟）8500元/条，湖南和天下2700元/条，红河道2300元/条等。

事实上，深入研究可以发现，这一个个天价香烟背后隐藏的是一种营销手段。天价香烟虽然销量一般，但是却在很大程度上提升了品牌的档次，能极大地满足消费者的虚荣心，有了这些“典藏级”香烟做门面，能很好地带动旗下的普通价位香烟的销量。就好像开30万宝马的人比开同等价位雪铁龙的人给人的感觉更有面子一样。说白了，这些天价香烟不过是昂贵的替代品。

经济学中所说的替代品是指那些能够实现同种功能的两种或者两种以上的产品。替代品与被替代品之间是此消彼长的关系，市场需求总共就那么，一种产品的销量多了，另一种的销量自然就减少了。当其中一种商品的价格上涨，就会带来其替代品的销量增加。从这个角度来看，就不难理解天价香烟在有价无市状态下依然持续生产的原因了，不过是希望同品牌相同功能的平价香烟能够多销售些而已。

31. 低碳经济：为何要让低碳成为生活方式

低碳经济一词最早见于英国2003年发表的能源白皮书《我们能源的未来：创建低碳经济》。低碳经济是指一个经济系统只有很少或没有温室气体排放到大气层，或指一个经济系统的碳足印接近或等于零。这种经济系统可让大气中的温室气体含量稳定在一个适当的水平，避免剧烈的气候改变，减少恶劣气候对人类造成伤害的机会。因为，过高的温室气体浓度可能会引致灾难性的全球气候变化，给人类的未来生活带来不可估量的负面影响。

一直以来，我们所坚持的都是先污染后治理、先低端后高端、先粗放后集约的发展模式，直到全球变暖、光化学污染、烟雾、酸雨等环境问题对人类的生存发起挑战的时候，我们才意识到，发展低碳经济，减少高消耗高污染的生产行业，不只是为了完成国家节能降耗指标的需要，还是为了我们的生存需要。从这个意义上来说，低碳就是节能环保的代名词。

因此，调整经济结构，提高能源利用效益，发展新兴工业，建设生态文明，让低碳成为我们的生活方式是实现经济发展与资源环境保护双赢的必然选择，是走向可持续发展的必经之路。

32. 为何农村人越来越少

农村人越来越少是城市化引起的社会现象。所谓城市化，不同的研究学科给出的说法不同。人口学认为，城市化就是把农村人口转化为城市人口的过程；地理学认为，城市化就是一个地区的人口在城镇和城市相对集中的过程；社会学认为，城市化就是农村生活方式转化为城市生活方式的过程；经济学认为，城市化就是农村经济转化为城市化大生产的过程。

从实质上来说，城市化就是生产发展到一定阶段的产物。改革开放以来，我国经济结构发生了天翻地覆的变化。为了提高农村生活水平，加大对农村的扶持力度，国家放开了对原有人口流动的控制，使得大量农村务工人员流入城市，城市人口在总数上大量提高。这就意味着以往从事低效率农业生产的劳动力开始转向从事现代高效的第二、第三产业，促使国家产业结构优化升级，提高了国家的财富创造能力。从这个意义上来说，城市化程度是一个国家经济发展，特别是工业生产发展的一个重要标志。

然而，城市化并不是一个百利而无一害的社会现象，大量农民离开土地后的最直接后果就是农业生产减产，粮食依赖进口程度加深，粮食安全问题

成为一大隐患。并且,在此基础上还会造成农产品价格上涨,生物多样性减少等现象。同时,大量人口转移到城市,同样会给城市带来就业压力,交通压力,住房压力等社会问题。因此,城市化的发展,要坚持低碳生活,注重环境保护,走可持续发展之路,不能急于求成。

33. 社会慈善基金的钱都花到了哪里

慈善基金,是指具有一定组织性的个人、企业,无偿为弱势群体筹集资金的组织。根据我国《基金会管理条例》的相关规定,可以将慈善基金分为公募慈善基金会,即可以面向社会募捐的基金会和非公募慈善基金会,即不得面向公众募捐的基金会。

基金组织有别于社会上的其他营利组织,它是无偿为弱势群体筹集资金的组织,公益性是其最大的特点。我国十大慈善机构分别是:中华慈善总会、中国青少年基金会、中国扶贫基金、中国妇女发展基金会、中国残疾人联合会、中国红十字会、中华环保基金、宋庆龄基金会、见义勇为基金会、中国光彩事业促进会。

我国《基金会管理条例》规定,公益组织的受益对象通常为不特定的个人或群体,任何个人或群体只要符合其宗旨和业务范围要求,都可接受其资助。也就是说慈善基金募集来的资金都花在了符合救助条件的弱势群体身上,比如,受灾人群,社会贫困人群等。然而,自从爆出了郭美美红十字会事件之后,我国的公益慈善组织的透明度开始受到社会各界的关注,社会慈善组织每年募集到的钱都花到哪里了,成为我国公益慈善领域最受关注的一个问题。据《南方都市报》调查,2014年我国慈善机构透明指数平均值仅为27.87,和2013年度的27.23都处于严重“不及格”状态。透明指数的范围为

0~100，得分越高透明度越高。

目前我国还没有制定慈善法，慈善机构爆出的丑闻及慈善机构用钱不透明现象严重降低了人们对慈善组织的信任，建议国家早日完善慈善法，使慈善公益事业成为弱势群体“透明的钱袋子”。

第三章 不可不知的投资理财常识

当今社会，贫富差距呈逐渐增大趋势，有钱人越来越富裕，没钱人越来越贫困。专家研究称，造成这种现象的原因，除了收入差距之外还在于理财观念的不同。富人每天都在研究基金、股票、国债等理财方式哪种更适合自己的，而穷人却只知道把钱存进银行，压根不了解这些经济名词背后的意义。可见，转变理财观念，应从了解这些经济常识开始。

1. 股市有风险，入市须谨慎

股票是股份公司为筹集资金而发行的持股凭证，股票持有者可以借此获得股息和红利。每股股票都代表着股东对发行该股票的上市公司有一个单位的所有权。股东所持有的股票数量越多，代表其所拥有的公司所有权份额越大。

股票可以转让、买卖和抵押，多数股民炒股是为了从股票买卖的过程中赚取差额，获取收益，股票的交易时间一般是每周一至周五的上午9：30到11：30，下午13：00到15：00，周六日和国家法定节假日不交易。

随着市场经济的发展，股市逐渐成熟，人们的投资理财意识也在逐渐提高，股票的投资理念逐渐受到人们的关注和追捧，“小学四年级学生炒股”、“大妈炒股热”、“都市白领辞职全职炒股”等各种和炒股相关的新闻频繁被曝出。另有数据统计，我国股市开户数量已突破九千万，媒体直呼“全民炒股时代到来”。

根据股票收益的特点可以看出，股票具有不可偿还性、参与性、收益性、流动性、价格波动和风险性。股票的收益性和风险性决定着炒股这种理财方式其实是一把双刃剑，若理财意识独特，深谙股市规则，可能会从中赚

第三章 不可不知的投资理财常识

取收益；但是若不懂股市操作技巧和知识，盲目投资，可能会使资金受损。近年来多有新闻报道股民投资失败引发的惨剧，如：上海徐汇区郭女士的丈夫因炒股失败而性情大变，常常随着股市的跌宕起伏喜怒无常致家庭破裂；辽宁抚顺的姜姓老人把自己辛苦积攒的2万元积蓄全部赔进去了，她无奈地说：“压箱底儿的养老钱都赔进去了，还用什么活命呢？”

从某种意义上说，炒股改变了我们的生活方式，那红红绿绿的线条和数字像魔咒一样迫使我们盯着看个不停，当我们的情绪被这些红色和绿色所左右的时候，不知道你是否还记得入市前别人奉劝的一句话——“股市有风险，入市须谨慎”。

2. 基金的选择很重要

基金有狭义和广义之分，狭义的基金就是会计上对一种资金的称呼，广义的基金则是指为了某种目的而设立的具有一定数量的资金。主要包括信托投资基金、公积金、保险基金、退休基金，以及各种基金会的基金。人们通常所说的基金主要是指信托投资基金。

信托投资基金也就是通过公开发售基金份额，由合法的资金托管人托管，由基金管理人管理和运作资金的投资理财方式，在这里，所有基金持有人一起享受利益分红，一起承担运作风险。基金的募集一般经过申请、核实、发售、基金合同生效四个阶段。

基金作为一种受关注度颇高的理财方式，具有三个特征：第一它是一种集体投资行为，购买基金的个体将资金汇集起来交给专门的运作机构，通过各种理财工具进行投资以获取收益。第二是能够分散风险，专门的运作机构将汇集起来的资金进行分散投资，能够降低投资风险。第三是更加专业，管理基金的运作部门都经过专业的培训，相较于普通理财者来说具有绝对的专

业优势。

相比较股票、网贷、期货等理财工具，基金的风险相对较小，因此，很多追求稳妥的投资者喜欢投资基金。如果以持有基金的时间来衡量收益，从这层意义上说，基金的收益大部分是捂出来的。然而，基金的收益还和分类有关，按照投资风险和收益的不同，还可以将基金分为成长型基金（追求基金资产的长期增值）、收入型基金（风险较低，追求当期收益最大化）、平衡型基金（风险低，成长空间不大）。选择投资风险较低的基金或许能捂出收益来，而选择投资风险较高的基金则不一定。因此，投资者应在前期选择哪个基金上多花一些工夫。

3. 国际国内形势下的私募空间

金融机构和政府在进行证券发行时根据发行对象的不同，可以将证券发行分为私募和公募。可以看出，私募和公募是相对的经济概念。最早私募是指向小规模，通常是35个以下的合格投资者出售股票，以此来免除在美国证券交易委员会（SEC）的注册程序，并以一份表明“购买目的是为了投资而非再次出售”的投资声明为约束的融资手段。

美国是私募基金的发源地，最早的私募公司成立于1976年，华尔街著名的银行投资家合伙成立的专门从事并购业务的KKP投资公司是最早的私募公司雏形。从1976年至今，国际私募已经有近40年的发展历史。现今，国际私募公司已经发展成基金规模庞大、投资领域广泛、资金渠道多样的重要融资机构。私募融资公司的数量也已经有一千多个，比较著名的有KKR、黑石、美林凯雷、贝恩、高盛、德州太平洋等。

和国际私募公司发展的起始时间相比，我国私募公司发展稍显落后，1992年发起到1995年6月到期的“327”国债风波吹响了券商整合序幕拉开

前的号角，涌金系、德隆系等资本大鳄相继诞生，中间经历了漫长的冷静时期，直到2010年才开始步入良性发展，到现在，全国私募公司超过377家，总资产超过1200亿元。

在国际国内宽松的大环境下，私募基金发展迅速，竞争优势日盛，其融资模式也越来越受到国内外投资者的认可，逐渐成为金融市场中不可或缺的融资方式。

4. 期货是高风险的富人游戏

期货不是货物，是一种交易合约，这种交易合约以大宗商品（如棉花、大豆、石油）和金融资产（如股票、证券等）为衡量标准。期货合约就是由期货交易所统一制定的、在某个特定时间和地点交易的标准化合约。

期货交易的最显著特征就是能够使投资的机会翻倍，由于期货实行的是T+0交易模式，资金可以在交易中随时进出，当某个时段资金应用达到最优化的时候若能够及时把握趋势随时交易或者平仓，就有机会让投资者的收益翻倍。也正是由于这一特点，使得期货市场，让投资冒险家的快乐天堂和黑暗地狱只有一步之遥。期货交易另一个让人欲罢不能的特点便是其杠杆作用，在国内，期货投资者只需要交付5%的保证金后即可获得交易的权利，这样一来，期货行情波动被十多倍地放大。假设以某天棉花价格涨停（期货里涨停仅为上个交易日的3%）计算，操作对了所得利润就是60%（ $3\% \div 5\%$ ），相当于股市6个涨停板，收益十分可观。

期货的开户资格审核比较严格，第一，要有50万以上的开户资金。第二，要通过期货知识考试。第三，还要求投资者具有10个交易日，20笔以上的股指期货仿真交易成交数量。除了以上三个硬性要求之外，投资者还要进

行一个反映其综合情况的评分，只有在这个评分中拿到70分以上才算合格。

从期货的交易特点以及期货开户的门槛可以看出，期货是一个高风险的富人游戏。

5. 风投不是善财童子

风投即风险投资（Venture Capital）简称是VC，风投具有广义和狭义之分。广义的风险投资泛指一切高风险高收益的投资行为，狭义的风险投资指的是在新兴领域内的创业投资。根据美国全美风险投资协会的定义，风险投资是由职业金融家投入到新兴的、迅速发展的、具有巨大竞争潜力的企业中的一种权益资本。

接受风险投资的企业，根据其发展阶段的不同，可以分为种子资本、导入资本、发展资本、风险并购资本四种风险投资类型。

从中小企业角度来考虑，接受风险投资意味着有专门的运营人员帮助企业完善商业计划，有专门的管理团队帮助公司完善管理制度，有专门的投资人员帮助公司解决后期融资问题，企业本身在省力省心的情况下能看到公司潜在价值的提升，一不小心还能成为上市大公司，听起来十分有诱惑力。然而，风险投资发展历史不过数十年，相关方面的法律制度并不健全，从事风险投资的团队也不能保证十分专业，如果投资项目没有成功，往往需要破产清算，中小企业在这一阶段的成长发展将受到很大阻碍。即便是成功，也需要这些上升期的企业以牺牲30%的股权为代价，相比较同期银行贷款所付出的利息，或许有过之而无不及，因此，风投不是简单的善财童子，中小企业在创业阶段是否接受风险投资，需要综合考虑多方面因素后再做决定！

6. 每股收益是否越高越好

每股收益也就是指每股的盈利，又称每股税后的利润，是普通股股东每持有一股所能享有的企业净利润或需承担的企业净亏损。

每股收益的高低通常被视为公司经营成果好坏的标志，是投资者进行投资前分析企业经营力度、上升空间的重要评判指标，每股收益越高则代表公司盈利能力越强，反之，则代表公司盈利能力较弱。

这里需要注意的是，每股收益反映的是普通股的收益水平，如果公司还有优先股存在的话，应该从税后的净利润中先除去优先股的股东权利再计算每股收益。传统的每股收益计算方法是，当期的毛利润与优先股的股利的差再比上期末总股本，用公式表示即： $(\text{本期毛利润} - \text{优先股股利}) / \text{期末总股本}$ 。若公司没有优先股，直接以本期的毛利润比上期末总股本即可。举个例子，假设某公司某年普通股毛利润为10000万元，年末的总股数为5000万股，那么，该公司的每股收益即是： $10000 \text{ 万元} / 5000 \text{ 万股} = 2 \text{ 元/股}$ 。

可以看出，每股收益并非越高越好。首先，由于每股的股价不同，所代表的收益率也就不同。举个例子，假设现在有两只股票，一只股票的行市为30元每股，另一只股票的行市为5元每股，在同样每只股都盈利一元的情况下，5元的股票就好过30元的股票。其次，由于不同公司的股利分配政策不同，每股收益多，也并不一定意味着分红就多。

7. 跌破净资产的股票就一定安全吗

净资产也叫所有者权益，就是归属企业所有，可以由企业自由支配的资产。净资产是企业的资产总额减去负债以后的净额，它由两大部分组成，一

部分是企业开办之初投入的资本，包括溢价部分，另一部分是企业在经营之中创造的，也包括接受捐赠的资产。

而跌破净资产的股票又被称为破净股，就是指股票的每股市场价格低于它每股资产的价格，通俗地讲就是跌到老本里的股票，也就是股票现在每股的市价小于公司股票资产总额减去负债总额的值。

投资股票本来就是高风险、高收益的理财方式，最大限度地降低风险是所有投资者首要考虑的问题。因此，很多投资者认为，选择并投资破净股会确保万无一失。其实并非如此，资深理财者可以看出，破净股一般来源于发展不景气的夕阳行业，如钢铁、机械、石油等，从国家的宏观调控政策考虑，国家目前采取适度从紧的经济政策，对这些行业继续进行压缩控制，可以预见，在短时间内，这类股票上升的可能性不大。还有一种可能，就是企业在临近破净时对净资产的估价过高，如南京高科，对公司资产过高估价，在实际净资产为负，大量欠外债的情况下对外报股价为20.85元，若要投资此股，可见风险有多大。因此在对此类股票投资时，要对企业的实际资产进行调查研究，做好确切的准备。

8. 停牌对基金有什么影响

停牌是指股票因为某种消息或进行某种活动引起股价的连续上涨或下跌，由证券交易所暂停其在股票市场上进行交易。待情况澄清或企业恢复正常后，再复牌在交易所挂牌交易。也就是说，在停牌期间，投资人所持有的公司股票不能进行买卖交易，只能等到引起停牌的原因澄清后才能进行交易。

引起停牌的原因主要有三个方面：第一，上市公司有重要信息公布时，如公布年报、中期业绩报告，召开股东会，增资扩股，公布分配方案，重大收购兼并、投资以及股权变动等；第二，证券监管机关认为上市公司须就有

关对公司有重大影响的问题进行澄清和公告时；第三，上市公司涉嫌违规需要进行调查时，至于停牌时间长短要视情况来确定。

停牌对股市基金带来的影响很大，最明显的就是在公司停牌期间投资人只能持仓等候，而股市停牌的时间又是不确定的，可能是几天，也可能是几个月，在这段时间内，这部分资金处于冻结状态，不能用于市场流通，因此也就不能用于购买其他基金或者参与其他股票投资，这样一来，就等于在浪费投资者的其他机会成本。再者，停牌的股票在复牌后很容易走向连续涨停或连续跌停的极端状态，投资者手中的股票市值面临着大涨或者大跌的两种可能性，意味着投资人要么赚一大笔，要么赔一大笔，这对投资人的心态绝对是个很大的考验。

9. 垃圾股什么情况下可能鸡犬升天

垃圾股和绩优股是一个相对的经济概念，一个是指业绩较差的公司的股票，另一个则是指业绩较好的公司的股票。业绩较差的公司大多是市场前景不好，或者是经营管理不善导致企业盈利不佳甚至进入亏损状态。这类公司的股票大多表现为：股价持续降低，甚至跌停，部分投资者亏损严重又不舍得割肉而持仓不交易致使股票的买卖率极低，年终分红也不多。

通常情况下，每股收益在0.1元以下的个股被称为垃圾股，就是这样一种本该避之不及的股票，在一些特定情况下居然也会成为投资者竞相追捧的香饽饽，投资者之所以投资垃圾股，不外乎是看中其未来发展，认为垃圾股也能“废物再利用”，那么，究竟什么情况下垃圾股才可能鸡犬升天？

答案就在“资产重组”这四个字上，也就是说，当一个公司经营极其不善，负债累累，股票沦为垃圾股之后，若想改变这种状况，就要依靠外来的援助。只有与外来力量进行重组，才有可能迅速挽救垃圾股的命运。若恰巧

重组方来自民营高科技，那么重组效果一般不会令人失望，这时候垃圾股很可能摇身一变成为绩优股。例如“深锦兴”就摇身一变由垃圾股成为中国股市头一个百元股票“亿安科技”。

但是，资产重组对于垃圾股也并非百治百灵的灵丹妙药，以往经验表明，经过政府主动重组的个股在重组后的表现常常让人叹息。

10. 股价指数是如何得出来的

股票价格指数就是用以反映整个股票市场上各种股票市场价格的总体水平及其变动情况的指标，简称为股票指数。它是由证券交易所或金融服务机构编制的表明股票市场变动的一种供参考的指示数字。通俗地讲，股票价格指数就是证券公司为了便于投资者了解整个股市的交易行情，利用自身对专业知识了解，而编制出来的用于反映市场变动的价格指标。

股票价格指数对于投资者来说具有重要的参考作用，投资者可以根据股票价格指数的变动来判断股票价格的变化。从股票价格指数的定义中可以看出，它反映的是股票市场整体水平的变动，因此计算股票价格指数要从股市上抽选出最具有代表性的股票，再按单价或者总值进行加权平均，才能计算出尽可能反映股票整体价格水平的指数。

股票价格指数的计算方式主要有三种，分别是：相对法、加权法和综合法。相对法，又称平均法，用公式表示为， $\text{股票指数} = \frac{n \text{个样本股票指数之和}}{n}$ ，举个例子，假设现抽取1、2、3三只股票，其对应的股票指数分别是10、12、14，那么股票指数就是 $(10+12+14)/3=12$ ；加权法，根据各期样本股票的相对重要性予以加权，其权数可以是成交股数、股票发行量等，这个计算方法比较复杂，因而并不常用，这里不再举例；综合法，先把样本股票的基期和报告期价格分别加总再相比，用公式表示为： $\text{股票指数} = \frac{\text{报告期}}{\text{基期}}$

股价之和/基期股价之和，例如，现在抽选出三只股票，报告期股价分别是10、11、12，基期股价分别是9、9、11，那么，股票指数就是 $(10+11+12)/(9+9+11) \approx 113.8\%$ ，即报告期的股价约比基期上涨了13.8%。

11. 知名投行为何频频出状况

投行就是投资银行，它并非真正意义上的银行，而是从事证券发行、承销、交易、企业重组、兼并与收购、投资分析、风险投资、项目融资等业务的非银行金融机构。在资本主义市场上，投行是主要的金融中介。

国际上对投行的定义一直有争议，有的人认为任何经营华尔街金融业务的金融机构都可以称为投行，有的人认为只有经营一部分或全部资本市场业务的金融机构才是投资银行，还有的人认为仅在一级市场上承销证券和二级市场交易证券的金融机构才可以称为投资银行。

投行是现代金融经济发展到一定阶段的产物，从以上比较有争议的定义中可以看出，投行是主要服务于资本主义市场的智力密集型行业。在金融危机之后，世界知名大投行不可避免地走向了衰落，深究知名投行频出状况的原因，不难发现：第一，投行自身所经营的业务多与高风险金融工具有关，如股票、证券等都属于高风险投资行业，这些行业的风险自然轻易就会波及投行。第二，投行经营范围太广，遇到金融风险，不像小企业一样能及时改变经营策略，载重百万吨的巨轮和小船相比，自然船小好调头。第三，美国金融环境复杂，2008年的金融危机，发生了雷曼兄弟申请破产保护、美林“委身”美银、AIG告急等一系列突如其来的“变故”，使得世界知名投行都受到不同程度的影响。

由此看来，国际经济格局瞬息万变，想要成为经济投资中的常胜将军

实非易事。

12. 为什么普通百姓不敢买理财产品

理财产品是商业银行和正规金融机构自主出面筹集资金用于购买相关金融产品并将获得的收益分给投资人的理财形式。

在经济繁荣发展的今天，理财产品逐渐走入人们的生活并改变着人们的生活方式。银行理财产品分类广泛，若根据币种分类，可将人民币理财产品分为债券型、信托型、挂钩型及QDII型四类。

近年来，国家颁布实施了一系列理财政策，为个人投资理财行为开辟了更为广阔的发展空间。个人投资理财方式众多，常见的有：储蓄，也就是存款，这是最普通的理财方式；炒金，是投资理财的热门选择之一；基金，收益稳定、风险小，备受关注的理财产品；炒股，高风险高收益的理财产品；P2P，即个人对个人的新型理财产品。

然而，这众多的理财产品、众多的可供选择的理财模式却并不能调动普通百姓的理财积极性，不外乎有以下两个原因。其一，普通百姓缺乏理财意识和理财知识，多数人只愿看到存款数字的提高，并不去考虑那些数字的实际购买力，根本不能理解“跑不赢刘翔，一定要跑赢CPI”这句话的含义，就算听说过理财产品，也觉得与自己无关。其二，部分投资理财产品风险过高也是普通百姓不敢轻易购买理财产品的主要原因，财经新闻时有报道，炒股失败倾家荡产的例子，炒金失败家破人亡的例子，这些相关报道在一定程度上对普通百姓购买投资理财产品有相当大的影响。

13. 我国发行历史最长的国债是什么

我国发行历史最长的国债是无记名国债，无记名国债即是实物国债，是一种票面上不记载债权人姓名或单位名称，以实物券面形式（券面上印有发行年度、券面金额等内容）记录债权而发行的国债，又称实物券。

无记名国债可以在市场上流通，但是由于不记名、不挂失，它的安全性和别的债券形式相比略有不足。我国无记名国债从20世纪50年代开始算起，至今已经有60余年的历史，发行的国债面值较多，有1元面值、5元面值、10元面值、100元面值、500元面值、1000元面值、5000元面值和10000元面值等。

我国发行的无记名国债操作比较简单，在发行开始时投资人可以到银行各网点、财政部门国债服务部门或者国债经营机构的营业网点购买，还可以利用证券账户到委托证券经营机构在证券交易所场内购买，无记名国债的发行日便是其计息日，等发行期结束后投资者可以一次性获得所有的本息收入。

无记名国债的购买对象多为政府机关单位中的人、企事业单位中的人、部队中的人及个人等，无记名国债可以在交易所内兑付或者交给银行、邮政系统储蓄网点和财政国债中介机构办理。

通常情况下，无记名国债发行数量有限，随着供求关系的波动，无记名国债的涨跌幅波动较大，伴随着涨跌幅的起伏，无记名国债的收益和风险都相对较大，因此，这种投资方式适合那些经济实力雄厚且投资意愿较强的人购买。

14. 记账式国债适合老百姓吗

记账式国债是我国发行的债券形式的一种，另外两种分别是凭证式国债和储蓄式国债。记账式国债被称作无纸化国债，顾名思义，是指由财政部通过无纸化方式发行的、以电脑记账方式记录债权并可以上市交易的债券。我们可以简单地理解为，投资者在进行国债买卖的时候发行单位无须开具任何发票、单据实物等给投资者，只需要在投资者的账户上记上一笔即可。

与凭证式国债相比，记账式国债的知名度并不高，但是其以流动性强、效率高、成本低、交易安全等特点在国债中也占有一定的地位。投资者若进行记账式国债买卖，需要先到证券交易所开通账户。

对于普通老百姓来说，记账式国债的三个优点决定了这种投资方式适合他们购买。首先，记账式国债提前兑现不损失利息。和百姓最常参与的理财方式定期储蓄相比，记账式国债提前兑现时，只需要支付少量的手续费即可，不会损失持有期的利息。其次，记账式国债按照复利计息，收益十分可观。记账式国债到了期限的利息可以算入本金进行再投资，是一种利滚利的投资方式，对于投资者来说，如果投资年限足够长，将会得到一笔不小的收益。再次，记账式国债操作灵活，价格随着市场利率的变动而变动，其收益的好坏和投资期限的长短也有一定的关系，因此多种因素一综合成就了记账式国债低风险的特点，对于百姓来说，是一种进可攻退可守的理财方式。

15. 如何理解零息债券

零息债券顾名思义就是不用支付利息的债券，属于债券的一种，商务印书馆《英汉证券投资词典》对零息证券给出的解释是零息债券就是典型的贴

第三章 不可不知的投资理财常识

息债券。以大幅度折扣发行，整个债券期内发行人不支付债息，到期时以面值向持有人兑付的债券。

零息债券以其先定性的收益率、税收上免除利息所得税的政策优势，对投资者具有很大的吸引力，除此之外，零息债券最大的特点就是在债券的固定兑付期限后按照债券面值还款即可，形式上无须支付利息，也正是基于这些优点，使零息债券在国际金融融资市场中占据了很大一部分比重。

零息债券的投资者所获得收益的来源，其实是在整个投资的年限内，买入价与到期日赎回的面值之间的差价，用公式表示即： $\text{资本增值} = \text{面值} - \text{买入价}$ 。举个例子，假设有一种一年期限的零息债券，它的面值是10000美元，而它发行时的价格只有3000美元，那么投资者所获得的增值收益便是10000美元减去3000美元，即7000美元。

然而，零息债券也并非一种完美无缺的投资方式，从债券发行方来看，债券发行人在债券到期后要支出一大笔债券发行时的资金，且不可提前赎回，也就是说，在市场利率波动的时候，债券发行人不能灵活地掌握零息债券的所有权，这就大大降低了债券发行方规避风险的能力。

16. 为什么说投机性牛市长不了

牛市是炒股中最常见的术语，也称为多头市场，又称为买空市场，是指股价的基本趋势持续上升时形成的投机者不断买进证券，需求大于供给的市场现象。简单来说，就是炒股投资者对股市行情看好，认为看好的股票会上涨，大盘及各版块均是上涨的多，下跌的少，满盘飘红的现象。

投机性牛市就是在证券市场中，部分人利用投机行为从买卖中获得差价以谋取利润而带动的股市行情上涨的金融现象。在此过程中，投资人根据对市场的判断和把握，通过各种专业的管理和技术来低价买入高价卖出，以期

获得差额利润。有利可图是投机投资者进行投资的主要目的。举个例子，像股市中的短线客就是一种典型的投机者借着股市的暴涨和暴跌之势，进行买入和卖出的选择来赚取暴利，运气好预见能力强的投资者能一夜暴富，而运气差的盲目投资者则可能瞬间破产。在急功近利心态的驱使下，投机性投资越来越多。

然而，综观股票市场，在经济发展趋于萧条的情况下，反而逆市而行，企业融资越艰难，股市反而越高涨，市盈率变得毫无意义，仿佛经济与股市是背道而驰的，如2014年前的经济市场，处于衰退阶段，房价下跌，人们购物热情剧减，然而股市形势却一片大好。

理智的投资人应该明白，投机性牛市只是暂时的牛市，毫无基本实力支撑的投机性牛市也不可能长久。

17. 为什么说政治动向影响外汇汇率

货币的外汇汇率（Foreign Exchange Rate）是一个国家的货币折算成另一个国家货币的比率、比价或价格。也可以说，是以本国货币表示的外国货币的“价格”。简单来说，就是把本国货币兑换成外国货币所执行的比率标准。

和普通金融交易类似，外汇汇率也分为买入汇率和卖出汇率，买入汇率就是指银行购买一单位的外汇与需要付出本国货币数额之间的比率，卖出汇率就是指银行卖出一单位的外汇与所收获的本国货币数额之间的比率。而买入汇率与卖出汇率之间的中间价格即中间汇率。公式表示为： $\text{中间汇率} = (\text{买入汇率} + \text{卖出汇率}) / 2$ ，中间汇率代表银行间兑换外汇不赚取利润的状态。

政治和经济从来都是不分家的两兄弟，我们早已知道，经济基础决定上层建筑（政治），那么，在影响外汇汇率的因素中，自然少不了政治因素。例如：当一个国家政权更替的时候，新的政府可能把前政府发行的货币或者

经济政策作废，然后发行新的货币，这时候，旧的货币便一文不值，原来的外汇汇率自然会受到很大影响。1990年伊拉克占领科威特就是一个典型的例子；当一个国家发生政变的时候，往往会使货币汇率下跌；当一个国家发生战争的时候，投资者会担心该国经济因此而衰退，纷纷撤资，也会引起汇率发生变化。

政治动向影响外汇汇率变化一般多为突发性事件，这种影响也多是短期的，等事情过去后，外汇汇率会根据市场经济的调节趋于正常。

18. 净资产收益率有什么缺陷

净资产收益率又称股东权益报酬率、权益报酬率或净资产利润率，是公司的净利润与股东的平均权益之间的比值。公司的净利率也就是公司的税后利润，股东权益也就是净资产，税后利润比上净资产所得的数值就是公司的净资产收益。可以看出，净资产收益率反映的是公司股东的收益状况，是衡量公司自有资产使用效率的重要经济指标，比值越大，代表该公司的收益越高，公司自有资本的管理和分配就越到位。

从净资产收益率的定义可以看出，净资产收益率的计算公式是，**税后利润/所有者权益**。举个例子，假设某公司某年年度税后利润是500万元，年度平均净资产为2000万元，那么该公司的年度净资产收益率便是25%，也就是500万除以2000万乘以100%。

净资产收益率虽然在公司的财务计算上使用频繁，但是它的一些缺陷也不容忽视。首先，企业的所有资产中，除了净资产还有其他一些资产，例如借债、专项批款等，这些外来资金在公司的运作过程中也发挥了一定的作用，公司的一部分税后利润就来源于这些资金，因此，把这部分收益一并加到分子上来计算公司的净资产收益率是有失偏颇的，实际上等于夸大了净资

产的使用效率。其次，基于第一条，净资产收益率反映的只能是净资产的使用效率，不能代表整个公司的资金运作水平。

净资产收益率的缺陷使企业利用净资产收益率来考察企业资金的使用效率时，人为地夸大了公司资金的运作水平，容易让企业经营者滋生自满情绪，不能以客观的眼光来看待公司的运营状况，确实有不妥之处。

19. 什么是“熊猫债券”

熊猫债券是指国际多边金融机构在华发行的人民币债券，根据国际惯例，国外金融机构在一国发行债券时，一般以该国最具特征的吉祥物命名。我国最具特色的吉祥物就是国宝大熊猫，因此财政部原部长金人庆将国际多边金融机构首次在华发行的人民币债券命名为“熊猫债券”。日本的被称为“武士债券”，英国的被称为“猛犬债券”，西班牙的被称为“斗牛士债券”，都是基于这个原因。

从定义上可以看出，熊猫债券也是外国证券的一种，其实质就是外国的筹资者在中国市场发行的以中国的人民币为面值的债券工具，只能在国内使用，不允许汇出国外。熊猫债券的发行成功是我国证券市场进一步对外开放的标志，外国债券在中国发行，可以促进中国债券早日走向国际化以及中国债券业务的健康发展，同时有利于改善国际贸易环境，增强国与国之间的贸易活跃度，在很大程度上加速了人民币走向世界的进程。据悉，首次熊猫债券的发行，大多用于中国民营企业的发展，可以为中国民营企业注入新的动力，增加我国目前在融资方面拨付给民营企业的比重。

熊猫债券发行的具体情况如下，首次发行时间：2005年10月14日；首批发行机构：亚洲开发银行；熊猫债券的利率：3.4%；总发行数额：截至2012年为40亿。发行次数：从严格意义上讲，熊猫债券共发行过4次。

20. 了解权证的起源

权证 (Share Warrant), 是指基础证券发行人或其以外的第三人发行的, 约定持有人在规定的期间内或特定到期日, 有权按约定价格向发行人购买或出售标的证券, 或以现金结算方式收取结算差价的有价证券。

权证的实质就是, 投资人支付一定的金额, 从发起人那里买到一个承诺, 即投资人在未来的特定时期内, 可以以双方约定好的价格向证券发起人购买或者出售一定数量的资产。比如, 购买股票的权证, 也就是股票持有人在股票发行方那里获得的以一定价格购买股票的权利, 也称为股票认购权证。同样的, 股票持有人在股票发行方那里获得的以一定价格出售股票的权利, 也被称为股票认沽权证。因此, 可以说认购权证和认沽权证是根据权证的买卖方向而划分的两个重要方面。

回顾权证的发展历史可以看出, 权证起源时间是1911年, 起源行业是电灯和能源公司, 起源地点在美国。在此后的近20年间, 权证一度沦落成为市场经济中的投机性交易品种。直到20世纪60年代, 权证才作为重要的融资手段再度走进企业的视野。当时, 权证在发售债券相对困难时期多用于赠送, 也就是说, 投资者若购买债券可以赠送股票权证等, 这其实是一种促销手段, 类似于买电视机送吸尘器一样。

在中国证券市场上, 权证还属于加入不久的新成员, 由于缺少经营管理经验, 还存在许多问题, 但是, 我们相信, 在中国市场经济与国际化接轨的过程中, 权证将逐渐担当起繁荣中国金融市场的大任!

21. 为什么说老鼠仓危害公平

从本质上讲，老鼠仓就是一种基金经理对客户不忠的食价行为。具体的操作方法是，基金经理或部分操盘手在抬升股价之前，先联合亲朋好友在集合竞价时打压股价，于股价极低的时候促成预埋单成交，然后再在股价抬升之后获利。

建立老鼠仓，对普通散户和中国经济开发信托投资公司都是十分不公平的，大量资金流进老鼠仓，相关操作人员赚的盆满钵溢，散户资金却大量流失，中国经济开发信托投资公司也亏损累累，资不抵债，其行为严重扰乱了金融秩序。例如，股市历史上有名的基金经理韩刚利用职务之便跟踪买卖自己管理的股票白马股事件；基金经理马乐在职期间利用公共资金拉低股价买入再高价卖出，从中获利1883万元，严重危害了股市的公平性。

在利益的驱使下，有些人变得忘乎所以，随着国家经济法律法规的健全，这种损公肥私，违背职业操守的犯罪行为将受到严重的惩罚。目前，我国已经有相关法律出台，法律规定：对包括老鼠仓在内的违规行为有明确涉及，情节严重者，处5年以下有期徒刑或者拘役，并处违法所得1倍以上5倍以下罚金；情节特别严重的，处5年以上10年以下有期徒刑，并处违法所得一倍以上五倍以下罚金。

22. 证券交易所的中国企业为何被追捧

证券交易所就是买卖股票、公司债、公债等有偿证券的市场，属于经由政府批准的证券交易有形场所。

第三章 不可不知的投资理财常识

证券交易所从最早成立至今已经有400余年的历史，世界上最早的证券交易所成立于荷兰。我国最早的证券交易所成立于上海，名为上海众业公所，是1905年外商组织的。截至目前，我国的证券交易所总共有4个，分别分布在上海、深圳、香港和台湾。

证券交易所的主要职责是提供证券交易的平台，形成并公告价格，集结资金参与投资，制定并维护交易规则，提供交易信息和降低交易价格。

经济全球化的发展，一扫中国企业在本国不招投资者待见的阴霾，众多海外证券交易所纷纷向中国企业抛出橄榄枝，不知不觉间竟掀起了一股中国热。从海外交易所及海外投资者的立场考虑，投资即是为了营利，追捧就代表有利可图。主要原因有：①中国企业尤其是中小企业成长空间大，发展前景好，与这些企业建立良好的业务合作关系有利于海外证券交易所自身的发展。②中国企业的上市资源丰富，抢先与中国企业建立合作也是众多交易所抢占上市资源的需要。③中国广阔的消费市场是中国企业在海外证券交易所走俏的坚强后盾。④海外证券交易所在制度管理上的优势对中国上市企业的发展有很大帮助，能共同创造利润。

无论是出于国家宏观调控的需要，还是证券交易所自身发展的需要，关注中国企业，无疑是海外资本市场做出的明智选择。

23. 什么是价格股利率

价格股利率又称本利比，揭示的是每股市价与每股股利之间的关系。

与揭示每股市价和每股盈利之间关系的市盈率相比，投资者更关心每股的股利，加上普通的投资者不容易知道普通股每股盈利的相关数据，因此，在股票交易中，价格股利率比市盈率更受投资者关注。

从定义中可以看出，价格股利率实质上就是每股的市价与每股股利之间的比值，用公式表示即为： $\text{价格股利率} = \text{每股市价} / \text{每股股利}$ 。

在大多数投资者眼中，价格股利率和市盈率是两个比较容易混淆的概念。其实，它们二者之间的区别还是比较明显的：价格股利率侧重的是每股的股利，这是一个比较直观的概念，也就是股票总额与流通股股数的比值；而市盈率侧重的则是每股的盈余，也就是普通股每股税后的利润，是盈余与目前流通在外的股数之间的比值。

通常情况下，有经验的投资人将每股的盈利和每股的股利进行比较，往往得出每股盈利大于每股股利的计算结果，这是由公司分配方案导致的。股利中要按照规定提取公积金，有的要抽取一部分作为奖金然后再进行分配，因此，每股的股利数额一般比每股的盈利数额小。

由于经济环境的原因，价格股利率并不能一直保持在稳定的状态下，正常条件下的价格股利率在8倍到10倍之间，然而，美国也有因为通货膨胀、货币贬值、股价上涨致使价格股利率飙升到80倍的情况。因此，对于投资者来说，价格股利率只能作为一个参考。

24. 为何ST股易受基金追捧

ST股就是风险股，用英文表示即Special Treatment，翻译成汉语，即“特别处理”。1998年4月22日，沪深交易所宣布，将对财务状况或其他状况出现异常的上市公司股票交易进行特别处理，由于“特别处理”，需要在简称前冠以“ST”，因此这类股票称为ST股。

在证券交易市场上经常见到前面标着ST的股票，投资者在选择此类股票的时候要清楚，这种股票风险很大，存在退市的风险，如果投资的话需要慎重。

股市有个不成文的潜规则，高风险和高收益是并存的，想要高收益必然要冒险，求稳的投资一般收益都不高。ST股也不例外，其高风险高收益的特性自然也能够吸引一大批投资冒险家。以往经验表明，ST股的走势连续性很强，要涨一直涨，要跌一直跌，如果运气好碰到连涨的情况，就有机会拿到许多涨停板，这对投资者来说诱惑力实在太大了。此外，ST股之间还具有联动效应，时常出现齐涨的现象，因此，当有的ST开始上涨时，投资那些还没来得及上涨的ST股往往会有意想不到的收获，基于这些特性，使ST股在基金市场很受追捧。

ST股的另一个极端走向便是连续下跌，甚至有的投资者在没有做好止损准备的时候已经连拿很多跌停板，这也是交易所作标志提前警示投资者的原因，对于知道其中风险仍然要买进ST股的投资者，一定要做好思想准备，除了下跌风险之外，ST股还有暂停上市的风险。

25. 集合竞价为何使香饽饽成为“噩梦”

在上午开市之前的9：15到9：25这10分钟里，上交所、深交所把大量买或卖某种股票的信息都输入到电脑内，但此时电脑只接受信息，不撮合信息。在正式开市前的一瞬间（9：30）电脑开始工作，十几秒后，电脑撮合定价，按成交量最大的首先确定的价格产生了这种股票当日的开盘价，并及时反映到屏幕上，这种方式就叫集合竞价（下午开市没有集合竞价）。

实质上，集合竞价就是投资者根据前一天的股票价格对股市当天价格的预测，在这段时间里，参与者通过自由的申报，充分的竞争，使开盘价趋向合理，能为投资者提供更加可靠翔实的参考信息。从这层意义上说，集合竞价对投资者来说本是一件好事，然而，集合竞价基于一些缺陷的存在，使得香饽饽成了“噩梦”。

根据集合竞价成交原则，除了按照价格优先、时间优先的原则之外，还要遵循以下三个原则：①成交量最大；②高于基准价格的买入申报和低于基准价格的卖出申报全部满足（成交）；③与基准价格相同的买卖双方中有一方申报全部满足（成交）。同时，集合竞价的过程是电脑交易系统程序化处理的，占比超过15%的重量级投资者很容易轻易操纵竞价机制，在集合竞价阶段大幅度拉低或者调高最后价格，令投资者损失惨重，自己则根据需要回补或者进行别的操作。2009年汇丰控股暴跌就是暴露集合竞价制度缺陷的例子，汇丰控股在一次集合竞价的最后阶段被大幅拉低近14%，且全天大跌24.14%，令不少散户损失惨重。可笑的是，他们的这种行为并不违法，属于利用规则缺陷打擦边球的行为。

在股市中，大象和蚂蚁本就是力量悬殊的两股势力，尽管港交所已经重新修订了集合竞价制度，规定股票在收市竞价交易结束时的价格较其常规交易结束时价格的涨跌幅度不得超过2%。但这一限价措施的推出是否对大象有约束作用，还需要进一步考证。

26. 借鸡下蛋的多头交易：买空

在股票交易市场上，买空是和卖空相对的经济概念。买空就是指投资者根据自身掌握的股市信息预测到某只股票股价将会上涨，但是当下手中自有资金数量有限，不能大量的买进该股票，于是就先向证券商缴纳一定数量的保证金，并通过证券公司经纪人向银行融资以买进股票，待股价上涨到某一价位时再卖出，获取差额收益的行为。

买空又被称作多头交易，或者是借鸡下蛋。在现代证券交易中，投资者若想从事多头交易的投资，需要先开通保证金账户，也就是透支账户，又称信用账户，通过该账户，投资者可以用股票作为抵押，向证券公司借钱购买

预先看好的股票或者是期货。若买进的股票真的能如预期的那样大涨，那么投资者可以在股票上涨到某一价位时卖出这些股票，获取中间差额利润，再将从证券公司借来的钱归还证券公司，从而结束买空行为。当然，如果股票价格并没有像投资者预先设想的那样连续上涨，反而持续走低，投资者不但挣不到钱，而且有可能遭受一定的损失。

可以看出，投资者在参与多头交易的时候，由于自身资金有限，大部分资金是从证券公司贷款所得的，而且，和别的股票交易相比，只有完成了买入股票和卖出股票两次交易才算是完成了多头交易。若不符合上述特点，则不属于多头交易。

27. 高抛低补的空头游戏：卖空

卖空、做空、放空、沽空，都是一个意思，和多头交易的意思相反，是指投资人在手中不持有股票证券的情况下，先向股票持有人借来股票卖掉，后期再瞅准时机以低价买进股票，待股票上涨至原来的价格后归还给股票持有人，从中获取差额利润的投资行为。

卖空的最核心操作原则和普通交易一样都是高价卖出低价买进，也就是高抛低补。但它和普通交易的不同之处就在于到底是先买还是先卖。按照交易流程，普通交易属于先低价买进然后再高价卖出，来赚取中间差额。但是卖空则属于先卖后买，先以当前的价格把借来的股票卖出去，然后低价补仓，等买进的股票涨到原来的价格后，归还借来的股票，从中间赚取差额利润。实际上，卖空虽然属于先卖再买，但是它是建立在普通交易买进股票的基础之上，因此，需要一定的时间回补和第三方投资人的参与。举个例子，假设你现在看中一只价格为15元的股票，并预计该股票会大跌，但是你手中并没有这只股票，于是向持有该股票的人借了100股，并约定在一定时间内还

他，现在你以15元的价格卖出该股票，共得现金1500元，后期该股票果然大跌，跌至10元，你又以10元买进，待股票涨到15元的时候还给原来股票持有人。这时候你就赚了500元。

然而，值得中小投资者注意的是，做空并非稳赚不赔的投资模式，若预测股票价格趋势失误，股票没有下跌反而上涨，就要承担受损的风险。

28. 高涨幅的投资神话：成长股

成长股是随着美国著名的投资专家菲利普A.费雪在其《怎样选择成长股》里大量讲述而被炒作起来的一个股市概念。它是指这样一些公司所发行的股票，它们的销售额和利润额持续增长，而且其速度快于整个国家和本行业的增长。这些公司通常有宏图伟略，注重科研，留有大量利润作为再投资以促进其扩张。由于公司再生产能力强劲，随着公司的成长和发展，所发行的股票的价格也会上升，股东便能从中受益。

很明显，成长股在股票交易市场上颇受欢迎的最大原因是其高涨幅的神话，可以说，选对一个真正的成长股几乎是每个投资者的愿望，费雪曾给出了成长股的若干特点，这里归纳一下供投资者参考：①公司产品和服务要有市场潜力；②管理层要有开发新产品的决心；③公司研发部的努力要有效果；④公司要有高人一等的销售组织；⑤公司利润要高；⑥公司管理阶层要有深度；⑦公司在所处领域要有独到之处；⑧公司的经营态度要诚实；⑨公司要有长期或者短期的盈余展望；⑩公司成本分析和会计记录要到位。

此外，要想在股票市场获利，除了了解成长股的特点之外，还要选对买进和卖出的时机，费雪的意思是，若没有足够的专业知识选择买进点，可以在某个特定的时间内买进，然后一直持有，没有特殊情况不要轻易卖出。

29. 什么是天使投资

天使投资是一种很受创业者欢迎的权益资本投资形式,是指富有的个人出资协助具有专门技术或独特概念的原创项目或小型初创企业,进行一次性的前期投资。这些投资者就像天使一样从天而降,帮助创业者和初创的小公司把美好的理想变为现实,因此这些投资者也被称为天使投资人。

在美国,天使投资还有一个很卡哇伊的别名叫“3F”,分别是Family(家人)、Friends(好友)、Fools(傻瓜),意思很明显,要成功创业,就要像家人和朋友一样相互支持和信任,还要像傻瓜一样宽以待人,不能斤斤计较。

天使投资大多是一次性的投资,且投资金额较小,项目的选择主要来源于天使投资人的主观判断,并无专业风险测评团的分析。天使投资人大多是经历过创业艰难的企业家,了解创业初期的艰辛,愿意给那些比较有潜力的创业团队资金支持,帮助其完成创业梦想。

在美国,根据天使投资人愿意投资资金的多少,可以将其分为三种类型。第一种是支票天使,每个投资案约1万~2.5万美元,且不参与管理。第二种是增值天使,投资金额约5万~25万美元,比较有投资经验,会参与公司后期运作管理。第三种是超级天使,投资金额一般在100万美元以上,投资人一般是成功的企业家。

随着科技的发展,一些年轻的创业人才对天使投资的需求越来越大,相应的,天使投资队伍和平台也越来越壮大。除了天使投资个人之外还衍生出天使投资团队和天使投资网络平台。

30. 资本收益率：中国式的资本收益率

资本收益率也可称为净资产收益率或者资本利润率，是指企业的税后利润与平均资产的比率。从定义中可以看出，资本收益率的高低代表着公司运用资本获得收益能力的强弱，当资本收益率较高的时候，说明企业利用自身投资赚钱的能力越强，同时也意味着企业判别市场风险的能力越强，对于投资者来说，该企业便是一个值得投资的企业。那么，从这层意义上来说，资本收益率是投资者进行投资前的重要参考依据。

资本收益率体现的是税后利润和平均资产的关系，用公式表示为：资本收益率=（净利润÷平均资本）×100%，平均资本=[（实收资本年初数+资本公积年初数）+（实收资本年末数+资本公积年末数）]÷2，可以看出，净利润和资本收益率是成正比的关系，当净利润越大，资本收益率也就越大，反之，净利润越小，资本收益率也就越小。平均资本取的是实收资本与公积金本年初的数额与二者年末的数额之和与2的比值，整体上来说它和资本收益率是成反比的，平均资本越小，资本收益率越大。反之，平均资本越大，代表公司的投资越大，那么平均到每份资产上的收益也就越小，资本收益率相对就小。

所有的投资者投资的最终目的都是为了获得收益，那么，股份制公司的资本收益率衡量的就是股东的投入与产出比，资本收益率提高，就意味着该公司的股票会升值。

31. 投资如何被加速

投资被加速现象体现的是经济学中的投资加速原理，它反映的是收入与消费的变化和投资的变化之间的关系。这一原理最早提出于1913年的《生产

过剩的周期性危机》一书，作者是艾伯特·阿夫塔里昂。后来，经过十余年时间的沉淀，投资加速理论才被作为解释经济周期的原理加以探讨。直到19世纪80年代到20世纪中期，投资加速原理才逐渐引起人们的重视。

投资加速原理认为：消费需求和收入水平的变动会引起投资量的强烈变动，从这层意义上来说，企业想要提高产量，就要增加投资总量，尤其是净投资。企业计算产量和净投资之间的关系时，尤其能体现出投入加速原理的参考价值。为了帮助理解我们来举个例子：假设有一个军工生产企业，在其他条件都保持原有状态不变的情况下，投入与产出的比值是5：1。如果现在由于收入水平的提高和消费能力的提升，市场对该企业的产品需求量增加了200万元，这时，为了生产出这额外的200万元的产量，该企业就需要在原有的基础上增加1000万元的投资。这时候代表增值投资的1000万元与代表新增产量的200万元之间的比值就是加速数。

需要注意的是，投资加速原理不只是适用于需求总量增加的这种情况，同样适用于需求总量减少的情况；即当收入或者消费需求量减少的时候，投资的总量也可能会随之减少。

32. 别把买卖成败寄托在一艘船上

世界首富比尔·盖茨的投资理念——“别把鸡蛋放在同一个篮子里”和“别把买卖成败寄托在一艘船上”所要表达的理财观点是相同的，都是教我们投资时要注意分散风险。

分散风险是指在投资理财时，要将资金分配到多种投资上，不要完全放在同一种投资上，而且这些投资的资金之间的关联性低，才能达到降低风险的目的。

既然要选择投资，那么市场风险便是回避不了的，也就是在投资理财时，很可能存在预期回报和实际回报偏差过大的现象，更有甚者，投资本金遭受损失，这时，投资者可以通过将资金投放在不同类别的资产上，来达到降低风险的目的。举个例子，近些年股市跌宕起伏，熊市牛市转换频繁，如果一股脑把所有的资金都投入到股票中，就严重违背了市场投资“别把买卖成败寄托在一艘船上”的原则，若恰巧遇到所投资股票公司倒闭，那么就会损失惨重。相反，如果在投资前注重分散投资，将资金投入不同的市场里，有的投入股票中，有的存入银行收利息，有的投入房地产收房租，这些市场不会在同一时间发生风险，若股票投资遇到风险，别的投资还能有很好的收益，这样就降低了风险，不至于陷入完全被动的局面。

然而，值得注意的是，分散风险只能降低风险，并不能将风险完全免除，投资仍需谨慎。

第四章 不可不知的商务贸易经济学

万通控股董事长冯仑说：“身体是革命的本钱，但对我们这些男人们，革命才是身体的本钱，你的企业你的事业停步了，你还有什么本钱？”在这个竞争异常激烈的现代社会，商场就是没有硝烟的战场，千军万马摇旗呐喊争过独木桥，稍有疏忽，就可能倾覆在敌手的铁蹄下。因此，每一个想要在商海中做出一番成绩的人，每一个想要登上行业制高点的人，都不可不学商务贸易经济学。

1. 格雷欣法则：劣币为何驱逐良币

格雷欣法则既是一条经济法则，又是一种经济现象，是英国著名的经济学家托马斯·格雷欣于1580年所提出，格雷欣法则更通俗的说法是“劣币驱逐良币法则”。

格雷欣法则的存在是基于一种特定的货币环境，指在双本位货币制度的情况下，如果市场上有两种名义价值相同的货币同时在流通，但是其中一种货币的实际价值低于另一种货币的实际价值，就会发生这样一种现象：实际价值高的货币（良币）普遍被收藏起来，逐渐从市场上消失不见，慢慢地退出流通领域，而实际价值较低的货币（劣币）将会在流通市场中占据主流地位，泛滥成灾。

我们通过一个例子来理解这种经济现象：假设现在有两块金子，它们的法定价值都可以兑换1万块人民币，但是其中一块金子重量明显轻于另一块或者某处少了一个角，这时，如果非要从两块中拿出一块用来消费，不用说几乎所有人都会把那块足量的留下，而先去用那块重量轻的。这种出于对“足量”货币的偏好，就是格雷欣法则在起作用。

现实生活中这种现象也是普遍存在的，意大利伟大的作家卡尔维诺的一段话就是很好的证明，他说：“在一个人人都偷窃的国家里，唯一不去偷窃的人就会成为众矢之的、成为被攻击的目标。因为在黑羊群中出现了一只白羊，这只白羊就是‘另类’，一定会被驱逐出去。”

2. 什么是“注意力经济”

注意力经济是社会信息极度泛滥状态下的产物，它是指这样一种经济现象：人们最大限度地吸引用户或消费者的注意力，通过培养潜在的消费群体，以期获得最大的未来商业利益的经济模式。

或许我们每个人都有这样的感受，每天一睁开眼，便有形形色色的信息向我们袭来，新闻信息、娱乐信息、广告信息、科技信息、社交信息等数不胜数，导致我们接受能力严重超载。通常这个时候，我们平均分散在每条信息上的注意力就变少了，对于这些信息的发布者来说，注意力成了一种稀缺资源。正如著名的诺贝尔奖获得者赫伯特·西蒙所说：“随着信息的发展，有价值的不是信息，而是注意力。”

在信息过剩的社会，注意力作为一种稀缺资源往往具有很大的商业价值，彼此间争夺消费者的战争进一步转化为争夺注意力的战争，因为人们只有先关注了某种商品，才有可能成为消费者。

当今社会是一个信息爆炸的社会，在这种社会环境中整个世界都在为吸引更多的注意力而备战，谁能吸引更多的注意力，谁便能在这场大战中大获全胜。比如情感专家杨冰阳，一个小小的微信公众平台就有60万适婚年龄女性粉丝，她每一次有新的作品出版，都能迅速掀起一阵抢购热潮，大家的注意力很快被吸引过去。只要有注意力，就能产生经济效益，无论这种经济效益是显性的还是隐性的。

3. 红罐王老吉的营销手段

“营销”一词有两层含义。第一层，作为名词的营销，是指企业的市场营销活动或行为的学科，称之为市场营销学、营销学或市场学等；第二层，作为动词的营销，是指企业的具体活动或行为，这时称之为市场营销或市场经营。在这里，主要参考红罐装王老吉的营销手段来了解一下营销作为动词的意义。

广州大健康产业所生产的红罐装饮料王老吉作为中国凉茶行业的领军品牌，2009年成为首个在中国饮料市场超越可口可乐等世界知名跨国企业的民族品牌，品牌估计1080亿元。王老吉所创造的销售奇迹，使其营销策略备受同行关注。

通过研究，可以把王老吉营销的成功归于以下几点：①王老吉定位十分清晰，即：预防上火。王老吉产于广东，由于饮食文化的原因，当地人对饮料有降火去火的需求。王老吉的出现刚好满足了人们的这一需求。②广告宣传到位。王老吉从功能性饮料出发，提出别出心裁的广告语——“怕上火，喝王老吉”，再次加强王老吉清凉去火的市场定位。③包装吸引眼球，王老吉以红黄两色为主色调，红色具有民族特色，黄色能吸引人的注意力，二者搭配起来，是市场化的“营销策略”。④价格定位合理，王老吉310ml定价3.5元，与普通饮料相比，价格偏高，然而，王老吉属于功能型饮料，与市场上其他的功能型饮料相比，王老吉价格偏低，明显占优势。比如：250ml红牛价格为5元。

通过王老吉的成功营销案例可以看出，在市场竞争日益激烈的今天，符合商品特色的营销策略对于企业至关重要。

4. 百盛跻身五百强的运营之术

运营是指对生产和提供产品和服务的公司系统进行设计、运行、评价和改进的行为,它涵盖企业运作过程中的方方面面,包括供应链、产品质量、生产、销售与营销、安全与健康以及环保等。

你或许没有听过百盛餐饮集团,但是你一定听过、见过或者吃过肯德基和必胜客。没错,肯德基、必胜客、塔可钟这三种烹鸡、比萨、墨西哥风味食品及海鲜等在连锁餐饮领域名列全球第一的品牌都属于百盛餐饮集团旗下的餐饮品牌。作为全球餐饮市场最大的餐饮集团——百盛餐饮集团自1997年10月7日从百事可乐公司分离出来之后,便采取了一系列大胆而创新的运营措施,具体有:①经公司高层统一协商决定,肯德基、必胜客、塔可钟这三个品牌在相互协调的原则下都按照原来的运营方案进行运营管理。②为了打开市场,进行三个品牌的联合促销,通过套餐形式实现销售最佳搭配,同时,三个品牌所需要的原料都由公司统一采购、配送,减少了运营成本。③公司首次尝试通过转让公司连锁餐厅特许经营权的方式收取加盟费,迅速有效回笼资金用来开发新餐厅。④公司高层和员工亲密互动以增强员工的归属感等。

总之,运营管理的好坏直接关系到企业的生存状态,百盛集团之所以能够跻身世界五百强离不开它滴水不漏的运营术。

5. 古井酒的价格企划

“企划”这个词是舶来品,于1965年从日本传来。笼统地说,企划就是指企业发展战略、品牌战略的制定;往小里说,企划就是指企业的营销管

理、广告策略和市场管理等计划的制定。主要包括：市场营销调研、营销、市场定位、企业形象、产品、品牌、价格、营销渠道、促销、广告、整合营销传播、服务、网络营销关系营销等许多方面。

简单来说，企划就是企业言之可行的计划。一份好的企划方案对企业发展至关重要，能有效地为企业规避风险和实现利益最大化，因此，在国外，企划人员被称为企业的智囊团。

古井贡酒，是中国八大名酒之一，素有“酒中牡丹”的美称，它的成功，主要来源于公司高瞻远瞩的价格企划。从1987年到今天的酒业发展史中，经历了从卖方市场到买方市场的转变，以1989年为分界线，之前买酒需要找熟人批条子的供不应求现象转变成为滞销，降价，供大于求的现象。当众多酒业大幅涨价并加大生产的时候，安徽古井贡酒厂厂长王效金事先洞悉酒业未来走向，故意反其道而行之，采取研发新品大幅降价的企化策略，最终，当买方市场和卖方市场相互转化之后，古井贡酒一跃成为中国销量名列前三的名酒。

可以看出，企划是关系到企业的发展、壮大，乃至生存的关键因素，一个企业若不重视企划，势必走向败落。

6. Amazon在赔钱中高速发展

电子商务是信息极度发达后在网络媒介上开启的购物平台，通常是指在全球各地广泛的商业贸易活动中，在互联网开放的网络环境下，基于浏览器/服务器的应用方式，买卖双方不谋面地进行各种商贸活动，实现消费者的网上购物、商户之间的网上交易和在线电子支付以及各种商务活动、交易活动、金融活动和相关的综合服务活动的一种新型的商业运营模式。

Amazon即亚马逊网络电子商务公司，简称亚马逊，是美国最大的一家网

络电子商务公司。从它由Cadabra更名为Amazon开始,便开启了疯狂的扩张模式。我们先从亚马逊的定位轨迹上来看它的扩张野心。1994年至1997年,贝佐斯把亚马逊定位成“地球上最大的书店”。1997年至2001年,贝佐斯把亚马逊定位成“最大的综合网络零售商”。2001年至今,贝佐斯把亚马逊定位成“最以客户为中心的企业”。在以往的发展经验中可以看出,为了实现它的每一个战略定位,亚马逊不惜以高出传统零售商店6倍的代价来提升市场知名度。也就是说,每收入一美元,传统零售商店花4美分就够了,而亚马逊则要花费24美分。在定价方面,亚马逊采用最低折扣策略,以巨额亏损换取营业规模。

截至目前为止,亚马逊收购了包括卓越网在内的众多电子商务平台,且不论亚马逊在赔钱状态下高速运营的策略是否正确,零售业的最终目的还是为了盈利,待亚马逊逐步实现了从掠地到攻心的战略计划,这些年的努力能否带来回报,才是对Amazon在赔钱中高速发展正确与否的唯一评判标准。

7. 永和豆浆的连锁经营

连锁经营是指经营同类商品或服务的若干个企业,以一定的形式组成一个联合体,在整体规划下进行专业化分工,并在分工的基础上实施集中化管理,把独立的经营活动组合成整体的规模经营,从而实现规模效益。

连锁经营的集中优势就在于把分散的经营主体联合起来,形成统一的规模,统一的文化,然后进行统一配送,统一管理,在商品的质量上给予保证,让消费者对其产生信赖。

永和豆浆从产生到发展就是一个成功的连锁经营案例。20世纪80年代中期,永和豆浆在台湾注册商标并成立公司,向当时风靡中国市场的洋快餐“肯德基”“麦当劳”等发起了挑战。截至2005年,永和豆浆在大陆开店150余家,除去13个直营店之外,其余全是加盟店,总营业额超过4亿元,成为全

球中式餐点知名品牌。它的成功在餐饮行业引起很大规模的复制风潮，一大波餐饮品牌开启连锁经营模式，加盟店成了当下餐饮行业的主力军。

永和豆浆的成功除了归结为其连锁经营策略之外，还在于它的品质优势。2012年，永和豆浆提出低碳经济的营销策略，将环保、健康、养生等文化融为一体，向消费者展示了一个“绿色”的餐饮形象，再度将企业的美誉度提升至国际化水平。现在，永和豆浆已经褪去了成立之初的街头小店模样，成为中华民族传统美食的代表食物而被世界各国消费者所喜爱。

8. 惠普公司“Flash创意大赛”：病毒式营销

病毒式营销是一种网络营销方式，又被称作病毒性营销。它是指经营者利用公众的积极性和人际网络，让营销信息像病毒一样传播和扩散，从而达到提升产品或服务知名度和美誉度的目的。也就是说，企业通过提供有价值的产品和服务，赢得一部分消费者，然后通过这部分消费者自发的体验分享来达到宣传的目的。

这种营销的最大特点就是受众自发的口碑宣传，和传统营销比起来能节省一笔很大的宣传费用。病毒性营销的宣传方式有很多，最常见的是口头传播，其他还有：人际关系网络传播，精美网页传播，节日祝福传播，便民服务传播等。

惠普公司的“Flash创意大赛”就是病毒式营销的成功经典案例之一。当时惠普公司事业部为了推广惠普笔记本电脑，和专业的Flash网站闪客天地达成合作，举办“Flash创意大赛”活动，成功地吸引到众多参与者。经过两个月的作品征集，惠普在没有任何营销成本的情况下征集到很多优秀的Flash作品，这些作品传到网络上，浏览量超过1500万次，短时间内达到了意想不到的宣传效果，连带着惠普笔记本的销量也大幅上升。惠普的这次近乎无成本

的病毒式营销策略也一跃成了营销领域津津乐道的经典案例。

类似的营销案例并不少见，例如前阵子很火的“杜甫很忙”系列涂鸦，经查实都来源于国内营销策划公司。可以看出，成本低、高效率的病毒式营销在广告界很受欢迎。

9. 为何要买壳上市

买壳上市又称“借壳上市”、“后门上市”或“逆向收购”，是指非上市公司购买一家上市公司一定比例的股权来取得上市的地位，然后注入自己的相关业务及资产，实现间接上市的目的。通常情况下，需要买壳上市的企业多为民营企业，因为民营企业常常受到某些因素的制约，无法实现直接上市的目的，只能通过买壳上市来达成目标。

民营企业碍于自身的劣势，通过买壳来实现上市的目的不失为明智之举。以往经验表明，收购者通过买壳上市具有三大好处。首先，能节省一笔中介费用。随着市场经济的繁荣发展，申请上市的中介费用水涨船高，和直接上市相比，买壳上市所需要的时间和工作量都较少，相对的所需费用也较少。其次，买壳上市可以省去很多的工作，节省筹备时间。收购者若不改变公司的主营业务或者把大量的资金剥离上市公司，就能省去很多中间程序，节省数月的准备时间和上市时间。最主要的是，买壳上市对上市公司的要求比较灵活。借壳上市最大的吸引力在于能够给那些对上市比较感兴趣但是目前又没有达到上市要求的企业提供方便。比如20世纪90年代的中信泰富，在并购重组案例中称得上经典。当时，“中信香港”通过一系列的配股发展，将原有资金注入了“泰富发展”，成功实现买壳上市，仅1991年到1996年几年时间，股价从1.3元每股涨到了44.9元每股，按股价计算，成为跃居香港前十位的上市公司之一。

需要注意的是，买壳上市并不是万无一失的上市途径，收购者在注入资金之前要对卖壳公司做好调查，以免遇到突发的潜在风险。

10. 什么是管理者收购

管理者收购是一种企业收购方式，用英语表示就是，Management Buy-Outs，简称MBO。是指目标公司的管理者与经理层利用所融资本对公司股份的购买，以实现对公司所有权结构、控制权结构和资产结构的改变，实现管理者以所有者和经营者合一的身份主导重组公司，进而获得产权预期收益的一种收购行为。

这种企业收购方式最初起源于美国，在20世纪七八十年代十分流行。管理层收购的方式让经营者实现了一种心理上的转变，由为老板工作变成了为自己工作。当管理层和其他员工自己出资认购公司股份的时候，在一定程度上便把自己的利益和公司的利益绑在了一起，因此更能够全身心地投入到公司的经营管理中。从这个角度来说，管理者收购对于调动企业内部员工积极性，提升企业经济效益有很大帮助。在国内，管理者收购开始是近几年的事，目前试行管理者收购的公司并不多，比较知名的有新浪、宇通客车、美的、深圳方大、佛塑股份等上市公司。

管理者收购最突出的贡献就是解决企业内部激励机制问题，通过管理者与经营者身份的重叠，降低企业所有人与企业管理经营者之间的委托代理成本。同时还能避开相关法律对诸多问题特别是股票来源的限制，使持股方案能顺利实施。

但是，在管理者收购实行的过程中，若对经营者的监督不力，有可能出现国有企业负责人中饱私囊的现象，会在一定程度上造成国有资产损失。

11. 为何说产业链是一场没有硝烟的战争

产业链是一个很形象的经济学概念，是各个产业部门之间基于一定的技术经济关联，并依据特定的逻辑关系和时空布局关系客观形成的链条式关联关系形态。通俗的说，产业链就是不同的地区发挥不同的区域优势，在相同的区域市场内形成专业化的分工，再以产业形式进行合作的载体。

产业链重在描述产业与产业之间的相互关系，这种相互关系在企业群之间就像一张无形的网，相互促进又彼此制约。按照内容分类，可以将产业链再细分为价值链、企业链、供需链和空间链四个方面。按照产业与产业之间的联系方式，又可将其分为接通产业链和延伸产业链。从名字上能看出，接通产业链就是将某一地域空间的相互关联的产业借助一种产业形式来连接起来，延伸产业链则是在一条已经存在的产业链上发展延伸。

产业链的形成对企业发展帮助很大，能够使企业降低生产成本，带动企业的创新氛围，发挥区域经济的优势来打造区域品牌形象，同时还有利于新企业的出现。例如，长三角地区的羊毛衫生产基地，从原材料到加工生产，再到销售整个过程都有专门的企业负责，这就是一条典型的产业链。和中国其他零散的羊毛衫生产厂相比，这里很明显占据优势。而这些优势的直观表现就是，产业链最终输出的羊毛衫在其他条件不变的情况下，生产成本更低，走上市场，自然赚取的利润高于零散羊毛衫厂生产的羊毛衫，可以说产业链就是一场没有硝烟的战争。

12. 什么是长尾理论

长尾理论是美国杂志《连线》主编Chris Anderson在《长尾》一文中提出的，简单地说，长尾理论是指只要产品的存储和流通的渠道足够大，需求不

旺或销量不佳的产品所共同占据的市场份额可以和那些少数热销产品所占据的市场份额相匹敌甚至更大，即众多小市场汇聚成可产生与主流相匹敌的市场能量。

我们可以简单地理解为，企业的销售量并不只取决于最受大众欢迎的那部分产品，还和那些并不受市场追捧的产品有关。举个例子，就拿女鞋来说，普通女孩子的脚多在36~38码之间，这部分尺码的鞋子在市场上特别常见，也是最受大众欢迎的尺码范围。相反那些太小或太大的尺码在市场上并不热销，比如说35码、39码、40码、41码等，这部分鞋就叫长尾鞋，容易被销售者不关注或者遗忘。但是，往往这些尺码的鞋子销量累积起来也能在很大程度上影响到企业的生存发展。

有人说长尾理论在日常生活中无处不在，这个说法并不夸张，我们把上述的例子过渡到搜索引擎营销上来看也解释得通，虽然单个的冷门关键词为网站带来的访问量远不及热门关键词，但是这些冷门关键词所带来的访问量加起来或许比热门关键词还多，并且成功转化率也较高。比如说，同样两个人在网络购物平台进行搜索，搜索关键词“41码女士凉鞋”的访问者与搜索“女鞋”的访问者相比，前者更能转化为该网站的顾客。

同时，长尾理论和二八定理也并不矛盾，它旨在强调那些受80%的人关注的20%的主流客户群并非厂商的全部客户，相应那些被大部分人忽视的80%的客户群体也能为厂商带来可观的销量。

13. 什么是蓝海战略

蓝海战略是市场经济条件下人们思维的一种大胆转变，这一战略在2005年被W. Chan Kim和勒妮·莫博涅概括在《蓝海战略》一书中。它来源于一个形象的比喻：假设把整个经济市场比作一个海洋的话，那么在市场上已经

第四章 不可不知的商务贸易经济学

存在，比较成熟且竞争激烈的部分就是红海；而那些尚未成熟，具有无限可能，需要被人们去探索挖掘的部分就属于蓝海。相应的，蓝海战略就比较容易理解了，就是指企业战胜对未知空间的恐惧，来实现对传统产业的超越，不局限于已知空间的既得利益，开创全新的市场企业战略。蓝海战略作为一种全新的经济理念，重在培养企业的创意与创新能力，是一种通过差异战来抢占市场份额的经济模式。它强调，与其在现有的行业中与竞争对手抢占市场份额打个头破血流，不如去挖掘新的潜在市场，说不定就会有一番意外收获。比如在房地产市场，当大多数企业家都把目光瞄准公寓、别墅、写字楼市场时，潘石屹却独树一帜的宣誓要为少数人盖房子，给那些有知识有能力有上进心的“创业阶层”盖房子。他的这种“不与竞争者竞争”的经营理念就是为自己开创蓝海疆域的明智之举。

蓝海战略的提出本身就是在原有“创新战略”概念上经过全新的理论框架包装而产生的新理念，却因为它自身的系统归纳使企业更加重视创新意识对发展的重要性。因此，蓝海战略本身就是战略领域的创新行为。

14. 中小企业扎堆：集群效应

集群效应原意是指同一种生物生活在一起能相互帮助，现在常用来指代企业之间的一种扎堆生存互帮互利现象，也被称作产业集群效应。换个说法，也就是指那些在业务上具有合作关系的大小的企业集中在一定的区域内，通过纵横交错的网络关系紧密联系在一起，利用彼此间的合作，实现区域的创新，提升区域的竞争力，推动区域的经济增长。

产业集群效应最多发生在中小企业之间，这种发展模式已经成为世界范围内的重要经济现象。在世界经济发展的漫长历史中，集群效应为中小企业带来的经济效益和社会效益都是十分明显的，以往经验表明，企业要想发展

迅速，在市场中占据一定的份额，最好集群而生。与扎堆生存的企业相比，那些零散而生的企业在抵抗外来风险，保持旺盛生命力，提升竞争优势等各方面都远不如集群企业。纵观世界各国，在集群效应中获益的企业不在少数，经过几年时间的发展和沉淀，相当多一部分集群企业在世界范围内都享有盛誉，比如：美国硅谷的IT产业，北京中关村的IT产业，美国加州的葡萄酒产业，中国浙江嘉兴的集成吊顶产业，中国温州的皮革与制鞋业等。

总之，中小企业扎堆生存的最终目的就是实现 $1+1>2$ 的经济效果，因此，对于那些设备技术落后，人才缺乏的中小型企业，集群发展确实是一个好的选择。

15. 净投资是怎么回事

净投资又被称为诱发投资，是指为增加资本存量而进行的投资支出，即实际资本的净增加，包括建筑、设备与存货的净增加。通常情况下，净投资的多少取决于国民收入水平及利率等变化情况，属于扩大再生产投资，因此，净投资的增加在某种意义上意味着企业生产规模的扩大。

在经济学中，把总投资分为净投资和重置投资两种。那么，净投资和总投资的关系便是，净投资等于总投资减去用以弥补机器设备折旧的重置投资。用公式表示就是，净投资=总投资-重置投资。若把总投资看作增加或者更换资本，包括厂房、住宅、机械设备及企业存货等的支出，那么，净投资就是所有的厂房、住宅、仓库、机械设备投资减去一定时期内的折旧，是一定时期内增加到资本存量中的资本流量和一定时期内损耗的资本流量之间的差额。

我们以一个例子来理解净投资的概念，假设某个工厂在某年新添500台机器和一个仓库，这样当年的总投资就是500台机器和一个仓库，由于在生产和使用过程中，这些机器和仓库会有损耗，设折旧率为20%，可以算出当年折

第四章 不可不知的商务贸易经济学

旧了100台机器和1/5的仓库，用新添置的机器和仓库总数，减去折旧的机器和仓库，得出的数字400台机器和4/5个仓库就是当年该厂的净投资。

可以看出，当总投资大于重置投资的时候，企业净投资就大于零，也就意味着企业规模处在扩大状态。

16.一分钱利润的启示：什么是利润

利润也就是指企业在一定时期内，通过提升技术，付出劳动所获得的经营成果。在资本主义制度下，利润是剩余价值的转化形式，它表现为商品价值超过成本价格的余额。

企业的利润一般来源于企业在一定时期内的营业利润，投资净收益以及营业外收支净额三个方面。用公式表示即为： $\text{利润} = \text{营业利润} + \text{投资净收益} + \text{营业外收支净额}$ 。众所周知，最大限度地追逐利润是每个经营者从事经营活动的最终目的，然而，义乌“蚂蚁商人”一分钱利润的致富之路为那些只着眼于挣大钱的投资者开启了一个新的盈利模式，即薄利多销。

去过义乌商品市场的人都知道，除了商品种类多，质量好之外，那里最大的特点就是便宜。义乌商人坦言，他们的利润很薄，能薄到什么程度呢？100根牙签只赚1分钱。是的，1分钱，在经济如此繁荣的今天哪里还有经营者会看得上1分钱？义乌的商人却能看到这1分钱背后积少成多的力量，他们的生意经就是，宁要100000个人的1分钱，不要1个人的100000块钱。因此，义乌的生意可以做到世界各地，粗略统计一下约有206个国家和义乌有业务来往，有了这积少成多的一分钱，义乌的商人也赚得盆满钵满。

一分钱利润给我们的启示是，做生意不能眼高手低，一心只想要三年不开业，开业吃三年的暴利，须知，这一分钱积累多了，也能生出一个

百万富翁来。

17. 为何丰田帝国会一脚踏空

在丰田的经营发展史上，曾经发生过两件令人匪夷所思的事情。其一是2008年账务亏损4369亿日元，其二是2010年耗资1800亿日元召回存在油门踏板故障问题的车辆。丰田以每年生产50万辆汽车的扩张速度最终为这个汽车行业的“世界第一”带来了灾难，尽管日本丰田汽车公司总裁丰田章男在名古屋召开记者会时曾鞠躬致歉，他表示“顾客的安全至关重要”，同时他也希望消费者能相信“丰田汽车是安全的”，但是恐怕无法完全弥补这次事件带来的伤害，这小小的脚垫滑动卡住油门踏板缺陷使丰田帝国在前进的路上一脚踏空了。

当企业规模扩张到一定程度，若不及时改变生产经营方式，很容易在人员管理、生产质量、销售渠道等各个方面出现问题导致收益率和管理效率降低，很明显丰田帝国也没有逃离过度扩张带来的厄运。

很多有经验的经济学家把丰田帝国一脚踏空的现象列为规模收益递减现象，也就是说人类的经济活动都是通过投入得到产出，当投入增加时产出虽然也能增加，但是最后必定会达到收益递减的状态，即产出的增加赶不上投入的增加。

规模收益递减规律提示我们，在从事生产经营的过程中，发展速度要跟自身的实际情况相符合，不可为了最大限度地抢占市场份额而牺牲产品的质量，否则，最终的结果很可能是得不偿失。

18. 为何说信息影响成败

提起资源,人们往往最先想到的是通过使用或直接可以为企业、社会产生效益的东西。如土地、人、设备、厂房等。而这些资源又以其备用性和稀缺性成为人们生产活动中争相抢夺的财富。往更加深入的层面分析,又有人把资源分为自然资源和社会资源。自然资源很好理解,像大自然中的空气、水分、土壤、矿藏、森林、草原、动物等都属于自然资源。相比较自然资源,社会资源就比较抽象了,它包括人力资源、信息资源以及经过劳动创造的各种物质财富。这其中,信息资源是最抽象的。

在竞争日益激烈的当下社会,信息已经完全具备了资源的属性,与能源、材料并列为当今世界三大资源。它是指企业在生产及管理过程中所涉及的一切文件、资料、图表和数据等信息的总称。关于信息的重要性,美国哈佛大学的研究小组曾说:没有物质,什么都不存在;没有能量,什么都不会发生;没有信息,任何事物都没有意义。可以说,有时候,信息甚至可以影响成败。这是因为,信息能够给人们提供知识技巧,帮助人们在关键时刻做出正确的选择,提高决策的合理性,从而提高个人或者整个企业的生产效率。如在股市中如果能事先得知有关投资公司的信息,能在很大程度上为我们规避风险,赚取收益。

但是,需要我们注意的是,信息虽然普遍存在,但是并非所有的信息都是资源,在使用的过程中,需要我们加以分辨把握。

19. 欧佩克的利益算盘

配额是指对某种有限资源每年能够进口的数量进行的限制管理,体现的是有限资源的分配关系,目的是平衡市场上供需双方的利益分配。在国际贸

易中，配额又指一国为了本国的企业利益免受进口贸易的损害，实施的保护主义政策。

配额制度的实施是以限制国际贸易的自由发展为代价的，世界主要石油生产国于1960年9月14日联合成立的“石油输出国组织”便是一个典型的配额例子。众所周知，该组织成立的主要目的便是为了共同对付西方石油公司和维护石油收入。石油是不可再生资源，属于有限资源，包括伊拉克、伊朗、沙特阿拉伯、科威特等在内的12个欧佩克成员国共同协商出相关的石油政策，确定石油产量和价格，采取一致的行动来保护石油国的资源，抵抗西方国家对产油国的剥削和掠夺，维护自身利益。

欧佩克成员国的石油产量占世界石油的60%，和世界众多石油消费国的利益息息相关，因此，欧佩克在配额保护本组织成员国的利益的同时，也要合理平衡世界石油市场的利益。也就是说，在拨动自己利益算盘的同时，也要考虑到不破坏世界石油市场的正常运行发展，能与石油消费国建立长期稳定的供应关系。

配额制度的做法在世界贸易中颇受争议，是被自由主义贸易的倡导者极力反对的，长此以往，不利于国际贸易的发展。

20. 流域排污权有何经济性

排污权很好理解，又称排放权，就是排放污染物的权利。是指企业在环境保护监督管理部门允许的范围内，在确保不损害公众利益的条件下，还要在法律允许的前提下享有的向环境排放污染物的权利。排污权的概念是美国经济学家戴尔斯首先提出的，他主张政府作为社会的代表及环境资源的拥有者，把排放一定污染物的权利像股票一样出卖给出价最高的竞买者。污染者可以从政府手中购买这种权利，也可以向拥有污染权的污染者购买，污染者

相互之间可以出售或者转让污染权。

戴尔斯的这一提法，衍生出一种新的交易，即污染排放许可证转让。也就是说那种可以允许产生有限污染的一定数量的许可证，可以在各个厂商之间发放并在它们之间进行买卖。这样一来，流域的排污权便有了经济性。因为每个企业的排污量不一样，那些排污量比较高的企业在国家允许的情况下向排污量比较低的企业购买排污许可证，就能在保证社会总污染量不增加的同时降低排污成本，提升企业经济效益。当排污量较高的企业在解决了排污的问题之后，又能够专心于企业的经营管理，提高区域竞争力。同时，排污权交易一改政府的硬性管理状态，化被动为主动，对于提高企业的生产积极性很有帮助。对政府来说，只要制定出税费及收费标准即可，很大程度上也减少了管理费用。

不难看出，流域排污权的可转让制度很好地发挥了市场配置的基础作用，具有很强的经济性。

21. 国际套利如何产生

经济活动中的套利现象是国与国之间进行外汇交易时的常见做法，其实质就是利用两国之间的利率的差价或货币汇率的差价来赚取利润。具体做法是，当某种金融资产或者实物的资产在国内与国外有两种不同的价格时，从价格较低的那个国家买进，再从价格较高的那个国家卖出，以流动资产从中赚取收益。这种套利行为可以是来自于投资者个人，还可以是一个专门的从事这种业务的组织机构。

和个别高风险的投资相比，由于各国间的利息率和货币汇率牵涉国家政策，相对稳定，因此，套利活动的投资行为在短期内所承担的风险也相对较小。在外汇套利市场，可以将套利分为非抵补套利和抵补套利。在前者的套

利活动中，资金的流向受非抵补利差的控制。举个例子，假设中国的利息率是 X ，美国的利息率是 Y ，非抵补利差是 T ，那么， $T=X-Y$ ，当 T 大于零时， X 大于 Y ，意味着中国的利率大于美国，这时候资金主要由美国流向中国。抵补套利是投资者在套利活动中为了减少汇率变动带来的风险，按照即期汇率，把利息率较低的通货兑换成利率较高的通货，并且把这些通货存在利率较高的国家，同时，按远期汇率把利率高的通货兑换成利率较低的通货。同样把中国利率设置为 X ，美国的利率设置为 Y ，二者的抵补利差为 R ，人民币的贴水率为 Q ，则， $R=X-Y+Q$ 。这时候，资本的流向除了和两国的利息率差价相关，还和利率高的国家通货的远期升水率或贴水率有关。

22. 为何要警惕虚幻的“市场权利”

市场权利是指某一企业在其所处的行业中对行业产品的价格或生产数量具有控制能力。从这层意义上来说，当企业想在某一区域内拥有最高的市场份额，只能使自己处在垄断地位，而处在完全竞争状态中的企业则没法达到。

在市场权利的争夺战中，最常见的方法便是侵占市场份额，也就是企业战略管理和营销学中的市场占有率。很大一部分企业认为，只要抢占了更多的市场份额，便市场中拥有更大的市场权利。因此，很多企业为了占据更多的市场，不惜牺牲暂时的利益，甚至做起了亏本买卖。例如，亚马逊在利润极低甚至赔钱的状态中疯狂扩张，目的就是抢占了更多的市场份额。让我们作为消费者代入一下，假设现在亚马逊已经占有了世界网购平台的绝大部分市场份额，自以为掌控了零售业的价格和产量的控制权，而公然大幅涨价的话，你还会作为一个忠诚消费者舍弃淘宝、京东等购物平台持续在亚马逊购物吗？想必很多人会摇头否认，和在哪里购物相比，保证质量的同时省

钱才是硬道理。

可以看出，在竞争越来越开放的今天，中小企业如雨后春笋般涌现出来，单个企业很难在某一领域内处于垄断地位，如果自认为掌握了市场份额，就可以藐视市场规律为所欲为，很可能自讨没趣被别的同行企业所取代，因此，企业要警惕虚幻的“市场权利”。

23. 为何地王要谨防“赢者的诅咒”

“赢者的诅咒”是经济学中的一种反常现象，意思是在市场经济的战争中，赢了的人反而会得到不好的结果。这种经济现象在土地拍卖会上较为常见。例如，现有某一特定的土地（或其他商品及资产）可以被任意投标标价，这里的投标者们对这块土地价值的估计基本上和该土地的价值相吻合，且每个投标者都是根据自己的估计来报价的话，那么，想要赢得这块土地的使用权，只能超过别的投标者，而以高出这块土地价值的价格来报价。

很明显，以高出被拍卖土地价值的价格来报价，意味着拍下的这块土地实际上并不值这个价格，就像我们通常所说的买东西买贵了一样。也就是说，很有可能中标者拿下的土地楼面价已经比周围新房的价格都高了，这就意味着该地块还没开发，就已经赔钱了！天价地王被拍下后由于在规定时间内凑不齐土地款被收回的现象比比皆是，最终只能无奈损失一大笔保证金忍痛将昔日拍卖场上的战利品拱手退还。这就是“赢者的诅咒”，即拍卖的夺标者往往并不能实现预期的收益，甚至会遭受损失。

“赢者的诅咒”告诉我们，市场并不总是按着人们预期设想的那样运行，人们终归是感性动物，很可能在一个特定的氛围中被赢者的心态驱使而以高价拍下一个原本并不值那么大价值的东西，连很有经验的地产投资人

也不例外。

24. 为何说肯德基的加成定价制实现了双赢

加成定价是百货商店、连锁零售店，餐饮行业等常用的一种为了维持厂商的固定投资回报率而采取的定价方法，为了保持正常且稳定的投资回报，经营者把一个想要的固定利润百分比加到某种产品的平均成本上，计算出总的价格，就是加成定价的完整价格，也就是消费者购买产品所要支付的价格。

根据加成的成本基础不同，可以将加成定价细分为完全成本加成定价法和变动成本加成定价法。完全成本加成指的是加成的基数是单位产品的所有成本，内容包括推销、管理等在内的非制造成本。变动成本加成中加成的基数指的是单位产品的变动成本，内容只包括固定成本及目标利润。二者的计算方法分别是：①完全成本加成定价法， $\text{加成百分比} = [(\text{投资额} \times \text{期望的投资报酬率}) + \text{非制造成本}] \div (\text{产量} \times \text{单位制造成本})$ 。举个例子，假设A公司投资200万元，每年销售产品10万件，其单位制造成本80元，销售与管理费用每年100万元。若该公司期望获得的报酬率为20%，则采用完全成本加成定价法，其加成百分比计算如下： $\text{加成百分比} = [(2000000 \times 20\%) + 1000000] \div (100000 \times 80) = 17.5\%$ ，按此加成百分比计算，该公司产品的目标售价为 $80 \times (1 + 17.5\%) = 94$ （元）。②变动成本加成定价法： $\text{加成百分比} = [(\text{投资额} \times \text{期望的投资报酬率}) + \text{固定成本}] \div (\text{产量} \times \text{单位制造成本})$ 。假设A公司投资200万，每年产销产品10万件，单位变动成本是50元，固定性制造费用150万，固定性销售与管理费用每年100万元。若该公司期望获得的报酬率为20%，则采用变动成本加成定价法，其加成百分比计算如下： $\text{加成百分比} = [(2000000 \times 20\%) + (1500000 + 1000000)] \div (100000 \times 50) = 58\%$ ，按此加成百分比计算，A产品的目标售价为 $50 \times$

$(1+58\%)=79$ (元)。

加成定价法能够使企业生产的产品价格在一定时期内保持稳定,为企业带来稳定利润的同时吸引一大批忠诚的消费者,肯德基就是用加成定价,实现了消费者和自身的双赢。

25. 什么是70规则

70规则其实是一个经过总结得出的经济规律,常用来计算通货膨胀状态下,需要多长时间才能够实现物价的翻番。这里需要注意的是,翻一番是指价格或者别的指数在原来的基础上增加一倍,也就是原来的数字乘以2,翻两番就是2的2次方,也就是翻4倍,需要在原来的基础上乘以4。70规则计算的是假设一个经济体的每年通货膨胀率都相同的话,物价要比之前涨1倍需要用多长时间。该规则是经济学中用来计算复利的最简便算法,除了用来估计通货膨胀期间物价翻番的年份,还可以用来判断储蓄和GNP翻番的年份。

这么有趣且实用的规则是芝加哥大学(卢克斯)提出的,它的计算方法非常简便:假定某个变量的年增长率为X%,那么该变量便会在70比上X年内翻一番。让我们来举个例子,假设有一种产品,它现在的价格是100元每单位,年增长率是10%,计算它的价格翻一番所需要的时间也就是计算它的价格达到200元每单位所需要的时间,按照70规则来算就是,用70比10,计算得出的结果是7,也就是说按照现在的增长速度,该商品想要价格翻一番,需要大约7年的时间。

70规则是经济学中比较重要的经济规则之一,由于复利的计算本来就是一项很冗杂的工程,现在用70规则计算可以省去很多中间步骤和麻烦,非常简单和实用,因此70规则是经济学者们最喜欢的复利估算工具。

26. 电信巨头AT&T如何消亡

电信巨头AT&T公司的消亡过程上演的是可竞争市场中企业的艰险生存历程，也就是在那种进入完全自由以及退出没有成本的市场中，企业很容易受到那种“浑水摸鱼”竞争者的伤害，即：由于进出该市场的门槛很低，潜在的竞争者能以迅雷不及掩耳之势进入市场，捞了一笔好处就跑，当市场中现有的企业明白过来开始反击的时候，这些浑水摸鱼的竞争者已经退出市场。留下已经被扰乱的市场秩序和市场中利益被损害的原有企业。

AT&T公司是英语AT&T Inc.的缩写，完整的英语名称为American Telephone & Telegraph。翻译成中文名字是美国电话电报公司，它的前身是电话发明人贝尔于1877年创建的美国贝尔电话公司。这样一个历史悠久，涵盖8个业务部门的巨头公司，在可竞争市场中竞争者的伤害下，结束了它的辉煌历程。1984年，是AT&T公司瓦解的开始，本地电话业务被分裂出去，又被迫重新组建了7个子公司，经过一系列的合并以后，最终只有3个还保持着完全独立。由于市场管制的放松，长途市场引入竞争，AT&T公司的垄断地位不保，在异常激烈的竞争中，该公司的业务逐渐萎靡。直到2005年本地贝尔子公司SBC吞并掉这家昔日电信巨头AT&T公司，美国电话电报公司电信巨头的光环便落下帷幕。

AT&T公司的经历反映出，可竞争市场中的竞争十分残酷，企业在完全竞争状态下生存更需要谨慎。

27. 负和博弈：冤冤相报何时了

负和博弈就是指发生冲突的双方斗争的结果是得不偿失，通俗地讲，即两败俱伤，双方都有不同程度的损失。

在当今市场经济占主导地位的大环境下，负和博弈的现象俯拾皆是。很多时候，人们为了获得眼前的利益，不惜破坏市场经济规则，参与恶性竞争，这种伤敌一千，自损八百的行为无异于鹬蚌相争，最终的结果只能是自绝后路。有这么一个故事能够很好地诠释负和博弈的内涵：有两家相邻的商店，它们都卖苹果。第一家的苹果卖6元一斤，利润很高，生意不错。第二家为了抢生意，就把苹果降价到5元一斤，利润虽然较第一家低，但是仍然有赚头。第一家知道后很生气，为了报复第二家就把苹果降价到4元一斤，此时已经没有利润了，但是为了挤走对手，他们甘之如饴。第二家又为了报复第一家把苹果降到3元一斤，这时不但没有利润，还在赔钱……就这样，由于两家的不良竞争心态和行为，导致市场被扰乱，此时的消费者已经吃惯了3元一斤的苹果，谁还愿意再出高价购买苹果。最终，这两家商店都只能关门，另谋出路。

谦让作为中华民族的传统美德，在竞争日益激烈的今天，似乎逐渐被人淡忘。其实很多时候，如果懂谦让知进退，就能变坏事为好事。古人云“冤冤相报何时了，得饶人处且饶人”就是告诉我们做事不能太绝，要给别人留有余地。

28. 庞氏骗局的“发明”与“后继”

庞氏骗局是一种常见的非法集资手段，是金字塔骗局变异过来的，发明人叫查尔斯·庞兹，是一名狡猾的投机商人。庞氏骗局在中国又称“拆东墙补西墙”、“空手套白狼”。简言之就是利用新投资人的钱来向老投资者支付利息和短期回报，以制造赚钱的假象进而骗取更多投资的行为。

整个故事是这样的：有一位叫查尔斯·庞兹的商人，他利用世界大战刚刚结束时经济体制的混乱，向人们宣称要做一项普通人听不懂的高回报投资，即：购买欧洲的邮政票据然后卖给美国从中获得高额利润。并称，所有

人的投资都能在45天之内收到50%的回报。由于初期的投资者在查尔斯·庞兹这里确实得到了回报，于是很多人便信以为真开始大举跟进。差不多一年左右的时间，查尔斯·庞兹共敛财1500万美元，并利用这些钱中饱私囊过上了富裕的生活。这些善良且愚蠢的投资者当然没有见到所谓的回报，甚至连本金都化为乌有。后来庞氏骗局就成了一个用后来的“投资者”的钱，给前面的“投资者”以回报的专有名词。

庞氏骗局并没有因为查尔斯·庞兹在1949年的死亡而终止，反而被一些居心叵测的投机者所利用衍生出一系列新的非法集资手段，现在常见的彩票骗局、传销骗局、征婚骗局、连环信骗局、金字塔传销骗局、虚拟银行骗局等，皆是利用人们希望天上掉馅饼的投机心理来诈骗钱财，弄清这些骗局所宣传的低风险高收益、故弄玄虚的特性，才有可能使自己或家人免于被骗。

29. 雕牌洗衣粉“三分天下”的秘诀

在大自然中，每种生物从出生到衰败都是按照一定的规律来走完属于自己的生命周期，我们只有尊重自然规律，才能与大自然和谐相处。金融市场也是如此，只有了解市场发展所处的阶段，了解每个阶段的特点，才能在适当的时候抓住投资时机，为自身的成长发展打下基础。雕牌洗衣粉正是因为了解市场的生命周期，才能创下这三分天下的大好局面。

雕牌洗衣粉生产厂家纳爱斯集团原来是专业从事洗涤和口腔护理用品的生产企业，在市场竞争异常剧烈的洗化市场，纳爱斯不与别的同行产业正面交锋，而是在市场周期的运作下，寻找市场的空白点。因此，它最初是将目标锁定在洗衣皂上，摒弃原来洗衣皂块大，颜色丑，味道难闻的一系列缺点，以清新清香晶莹剔透的全新形象来到消费者面前，迅速占领市场。洗衣

皂打开雕牌这一品牌的知名度之后，纳爱斯集团又看准洗衣皂在市场上已经到了衰败周期，于是它剑锋一转，指向了洗衣粉行业，仅仅用了一年的时间便超越宝洁、联合利华等知名品牌登上了第一的宝座。

每一种产品都是有生命周期的，一个周期的结束意味着另一个周期的开始，企业若能在市场经营中审时度势，进退皆符合时宜才能抓住生产成长的有利时机，再深入了解自身产品所处的周期，以相应的营销措施延长维持自身产品的生命周期，才能尽可能多地获得收益。

30. 什么是中国的价格体系

价格体系又称价格结构，是指一个国家或地区内各种商品、服务和生产要素的价格相互关系的有机整体，体现了各种价格之间相互联系、相互制约的内在关系。在市场经济中，价格体系是调节经济的重要手段，价格是市场经济物价水平的最直观的参考数据。

根据各商品价格体系形成因素的不同，可以将价格体系概括为三个方面的内容，分别是：商品差价体系，即同类商品之间由于从生产到流入市场中间经过了不同的时间空间转换引起价格变动形成的价格体系；商品比价体系，即不同的商品交换过程中在价值规律的作用下发生的价格之间变动形成的价格体系；还有商品价格形式体系，即按照经济管理原则形成的价格体系。

在我国特殊的经济市场中，商品之间价格的制定并非依靠单一的市场价格调节作用来完成，还包括政府指导价格及政府的定价，在三种管理形式共同作用下，才形成中国的价格体系。也就是说，中国的价格体系不能完全表示市场上的供求关系，还要考虑到一些特殊行业特殊商品的价格，比如说一些关系国计民生的行业，如房地产行业，医药行业等，他们的定价除了反映

市场供求关系之外还要符合国家的国情。总的来说，我国特殊的价格体系在考虑经济效益的同时还要考虑社会效益，因此需要政府指导或者帮助定价。

31. 什么是限制性定价

限制性定价是企业为了保护既得市场份额的一种定价策略，其目的是为了阻止其他厂商的进入。通常情况下，限定性定价所制定出的价格能让其他潜在地想要进入市场的竞争者感到无利可图，从而失去进入市场的兴趣，改变进入市场的计划。这样一来，市场中的原有企业便可以继续持有以前的市场份额。

简单来说，限制性定价就是一个产品生产厂商预感到有其他的竞争者进入某一市场的时候，率先调整自身产品的产量及降低产品价格，降低潜在竞争者对进入市场后受益的期望值，从而影响潜在竞争的决定，使其放弃进入市场的想法。举个例子，假设X公司研发出一款全新功能的手机，这款手机在目前现有的市场内还没有第二家公司能生产，这时候X公司便处于有利地位，可以率先赚一部分收益。当别的公司看到X公司的收益后大为眼红，也想进入该市场分一杯羹。眼看既得的市场份额要被别的厂商分掉，X公司自然不乐意，于是为了赶走潜在竞争者，X公司便采取降价策略来保护市场。其他公司通过计算成本后，发现价格降低到一定程度后利润太低，便没有了再进入市场的兴趣。

从理论上来讲，限制性定价是一个比较偏激的定价行为，它使企业在阻止外来竞争者进入市场的同时也损害了自身的利益，这样一来，最终受益的只有消费者。

32. 什么是掠夺性定价

和限制性定价相比,在偏激程度方面,掠夺性定价有过之而无不及,不同的是,掠夺性定价在以低价策略赶走了潜在的竞争者之后,还会把价格提上去,以弥补在竞争过程中所受到的利益损失。因此,掠夺性定价又被称作劫掠性定价、掠夺价或者掠夺性定价歧视,是指一个厂商将价格定在牺牲短期利润的位置上,借以消除竞争对手,最终目的是在长期竞争中获得高利润的行为。

在市场竞争中,能够实施掠夺性定价的企业一定是在市场中占有绝对支配权的企业,并且企业实力雄厚,能够承担得起短期内负盈带来的损失,相对于那些经不起风浪的中小企业,它们更能够承担起这种恶意降价带来的后果。实施掠夺性定价的企业,在达到了吸引消费者,赶走竞争对手的目标之后,便会肆无忌惮地提高价格,这种行为除了扰乱市场秩序,伤害消费者权益外,还对同行中的中小企业提高了进入市场的门槛。举个例子,假设X公司实力雄厚,在某一领域内独占鳌头多年,现在有一小公司Y也想进入该领域,为了阻止Y的进入,X公司生产的商品便以低于成本价的价格在市场上销售,最终制止了潜在的竞争者Y公司。待Y走后,X公司再大幅提价,以弥补在竞争中的损失。X公司在整个竞争过程中的行为,便是掠夺性定价。

实质上,掠夺性定价的后半部分竞争过程是很难实现的,也就是说当潜在的竞争者退出市场之后,原先的企业在提价之后很难维持太长时间,因为那些退出的竞争者有卷土重来的可能。

33. 垄断：惊动IT界的微软反垄断案

垄断是经济学中常见的术语，根据供求关系的不同，一般可以将垄断分为卖方垄断和买方垄断。卖方垄断指卖方是唯一供货商，在市场中占据主动地位，可以自行控制产品的产量及价格；而买者垄断则刚刚相反，买方垄断指买方在市场中占据主动地位，可以根据自己的利益需求，调节价格与产量。但是这种情况并不多见，我们所说的垄断通常情况下指卖方垄断。

说白了，卖方垄断就是帝国主义经济发展到一定阶段的产物，它最初是在政府的保护下发展起来的经济模式，也就是说个别的大资本家仗着政府的偏袒，联合起来共同控制某个或者若干部门从生产到销售的经营环节，从中赚取超过正常范围的高额利润行为。然而，我们不得不承认，当企业规模过大的时候就很容易和垄断牵扯不清，美国的微软反垄断案就是一个典型的例子。微软公司是世界知名的跨国电脑科技公司，它的发展速度有着惊人的传奇色彩。然而，树大招风，自1997年10月开始微软便被一系列反垄断案牵涉其中。例如：美国加州多个城市政府起诉微软公司滥用垄断地位、韩国裁定微软涉嫌利用垄断进行不正当竞争、欧盟反微软垄断案、微软在日本遭反垄断指控等。一时间，微软公司陷入了众多反垄断的指控中，且不说这些垄断罪名是否成立，单单从1997年到2002年打垄断官司这几年，微软公司的赔偿金额加上名誉受损少挣的钱也足以超过所谓垄断带来的利润。

这场惊动IT界的微软反垄断案给大家一个启示，在企业大踏步发展的同时，要注意避开垄断的底线，关注相关法律，否则很可能给自己带来巨大损失。

34. 什么是厂商均衡

厂商均衡理论研究的是完全竞争和完全垄断市场条件下厂商的短期均衡和长期均衡。在正常情况下, 厂商从事生产经营的最终目的是为了获取尽可能多的利润, 因此, 在经济学中, 研究厂商均衡理论的最终目的就是为了使企业的利润最大化。

通常情况下, 要想获得利润, 必须使总收益大于总成本, 根据利润最大化原则, 厂商在从事生产时总是希望每多生产一个单位的产量, 增加的收益大于增加的成本, 而为了达到这一目的, 厂商总是力图使边际收益可以和边际成本画上等号。众所周知, 既然要生产, 就会有投入, 既然有投入就会有成本, 若某工厂在完成一定量的生产之后再多生产一个单位的产品获得的收益大于投入的成本, 即 $\text{边际收益 (MR)} > \text{边际成本 (MC)}$, 那么生产该产品就有利可图, 厂商便会接着生产, 直到二者趋于平衡。相反, 若该工厂在完成一定数量的生产之后再多生产一个单位的产品获得的收益小于投入的成本, 即 $\text{边际收益 (MR)} < \text{边际成本 (MC)}$, 这时, 厂商生产该产品就处于亏本状态, 应该停止生产, 直到二者趋于平衡。

由此可以看出, 厂商获益的最佳状态, 只有当边际收益和边际成本相等的时候才能实现, 因此, 当边际收益等于边际成本的时候, 厂商应该维持现有的生产量, 既不增加产量, 也不减少产量。毫无疑问, 厂商均衡的原则就是边际成本等于边际收益。

35. 为何中国企业要启动海外兼并

企业兼并是指两个或者两个以上的企业通过签订契约关系进行重组合并，来实现生产要素的优化组合，提升企业竞争力，促使企业利润最大化。实质上，企业兼并是一种通过法律手段剥夺他人法人资格的经济活动，它以现金方式购买或者兼并企业，需要承担被兼并企业的所有债权债务，同时兼并组织本身也必须是有法人资格的经济组织。通常情况下，企业实施兼并方案的最主要目的是确定兼并企业的产权价格，这对兼并组织十分重要，可以被当作企业产权的法律依据。

兼并的形式很多，诸如买壳上市、借壳上市、收购、接管、按兼并企业对目标企业进行兼并的态度分类的兼并、按中介机构是否介入兼并分类的兼并等。随着全球经济一体化程度的加深，中国也开启了海外兼并市场。吉利集团在2009年4月兼并澳大利亚DSI公司与2010年3月28日签署并购沃尔沃汽车公司就是两个成功的海外兼并案例。总之，中国企业走上海外兼并之路，可以吸收世界诸家企业所长，通过相互学习提升中国企业的国际竞争力，扩大中国企业的海外影响力，算是双赢的经济行为。

36. 更健康有利的竞争方式：非价格竞争

非价格竞争是市场经济发展到一定阶段的产物，属于竞争中的高级竞争阶段。众所周知，在市场经济中，企业之间通常会通过两种方式参与竞争。第一种也就是最常见的价格竞争，相互之间通过降低价格来吸引消费者，通过满足消费者希望花更少的钱买到相同价值的产品或服务这种消费

第四章 不可不知的商务贸易经济学

心理，在竞争中占据优势。第二种就是非价格竞争，也称为价值竞争，就是企业从产品或服务自身吸引力出发，通过创新为顾客提供个性化、多样化，更有品质，更有内涵，更有特色，或者更能适合各自需求的产品和服务的一种竞争。

随着社会的飞速发展，人们的生活水平有了明显的提高，很多时候，我们买东西已经不把价格因素放在第一位，而是尽可能选择那种品质好、附加价值大的商品。因此，很多具有远见的企业家便从价格战中脱离出来，将目光瞄准了非价格竞争。他们通过提升品牌形象、开发研制新产品、优化售后服务、扩大企业知名度等手段来参与市场竞争，相比价格竞争，反而取得了意想不到的效果。就好像每次研发出新产品就卖到脱销的苹果手机，它的价格在同类商品中堪称最高，但是仍然供不应求，这其中的原因不难理解，无非是苹果手机高端新颖，品牌价值高，更能满足消费者的消费心理。

总之，非价格竞争能够适应经济发展的特点，完善产品自身因素，满足社会的有效需求，值得提倡。

37. 企业的“小宪法”集体谈判

集体谈判权是国家或者地区赋予劳工的一种权利，是指劳动方集体性地通过工会与资方谈判雇佣条件，而企业方必须参与且谈判结果具有法律约束力。集体谈判的核心目的是希望劳资双方能够在一个较平等的情况下订立雇佣条件，以保障劳方应有的权益。

简单地说，集体谈判就是劳资双方就劳动者的雇佣条件进行的具有法律约束力的谈判，由于它的权威性及重要性，又得名为企业的小宪法。对于劳动方来说，通过集体谈判能够明确自身的责任和义务，同时也能够明确在劳

动过程中应享有的权利。因此，集体谈判是工会维权活动的重要途径之一。对于企业来说，通过集体谈判能够深入了解工人的真实想法和需求，为企业后期的管理和调节劳动关系做好了准备。但是，需要注意的是，集体谈判的形式并不是一开始就有的，它是经济发展的产物，是劳动工人通过一次次的斗争才得到的，是工人的维权斗争发展到一定阶段的产物。初期的集体谈判大约开始于19世纪六七十年代，经过一百多年的发展，已经在各国形成了比较完善的谈判制度。

在我国，一直存在着因为企业利润增长而工人工资不涨，工会向企业提出集体谈判的情况，通过工会及劳工的努力，收到了不错的效果。可见，通过集体谈判来维护劳工的利益，是一个很有效的途径。

38. 全球经常账户为何不平衡

经常账户所反映的是一个国家和社会其他国家之间的实际资产之间的流通，它与该国的国民收入账户有密切联系，也是国际收支平衡表中最基本、最重要的部分。经常账户包括：货物、服务、收入和经常转移四个项目。其中，经常账户的收入项目即是外汇收入，主要包括出口或者先支后收转口货物及其他外贸交易行为收入的汇集项。需要注意的是，长期借贷或者投资的资金流不属于经常账户。

若我们把两个国家看成两个人的话，经常账户的概念更好理解一些，因为当一个国家进口，必然意味着有一个国家出口，也就是说当其中一个人的账户上出现盈余的时候，由于两人之间的账户总和一定要等于零，另一个人的账户一定不会出现相额定度的逆差。也就是说，每一笔逆差必然对应一笔相额定度的盈余。从原则上讲，购买货物或者劳务的那个人所支付的金额，必然和出卖货物或者劳务所得到的金额相等。然而，事实并非全部如此，全球

经常账户时有不平衡现象出现。随着国际贸易的频繁，这种不平衡现象越来越严重。有统计称，2010年全世界的出口额比进口额多出了3310亿美元，这么大的差额数字哪里来的，是外星人来地球帮我们消费了吗？其实通过研究，不难发现，经常账户上出现的不平衡来自于个别国家高估了贸易顺差以及一些商品的贸易统计错误。

39. 为何“中国制造”在美频频受阻

中国制造在美国频频受阻体现的是国际贸易的保护主义现象。世界著名经济学家给保护主义下的定义是：以维护本国利益作为是否适用本国法律的依据，保护本国的经济不受外来商品的侵害的政策。保护主义规定，任何侵害了本国利益的人，不论其国籍和所在地域，都该得到该国认为其应有的惩罚。

很明显，保护主义是在国际贸易中以保护国内产业为目的的经济手段。从以往保护主义的发展历程来看，在不同的经济时期，保护主义的形式和目的也不尽相同。15世纪、16世纪是保护主义的萌芽时期，是重商主义者为了增加国内的财富积累，减少外国商品的进口数量而设立。到17世纪、18世纪，资本主义工业发展迅速，自由主义贸易政策逐渐取代了保护主义。到帝国主义时代，资本主义国家实行保护主义的目的在于垄断国内的市场，并以此为基地，进行对外扩张。一直到现代，以美国为首的发达国家开始一边极力要求别国向它打开国内市场，一边又严厉限制进出口贸易，实施贸易保护主义。近年来，“中国制造”的商品在美国市场频频受阻就是最好的证明。例如：2012年7月4日美国独立日，一家“本地制造”的国旗加工厂在国旗销售旺季宣布破产以抵制中国制造的美国国旗大量涌入；2012年，美国奥运制服因标签上写着“中国制造”而被美国国会议员扬言要付之一炬；2010年美

国宣布对中国制造的磷酸盐等产品征收初步反补贴关税等。

在国际市场上，美国与中国向来往来密切，毫无疑问，这种鼠目寸光式的借题发挥并不符合世界贸易组织的自由贸易宗旨，也不符合市场经济的运行规律，更会对双边的交易产生直接影响。

第五章 不可不知的金融与生产管理经济学

在当今复杂的经济环境中，金融发展与经济增长之间的关系密切，可以说金融体系和金融政策组合正在以最大的限度促进着经济的增长。人们不能再单凭自己的感性思维来指导企业的经营。有人说，管理者的最基本能力就是做好有效的沟通；也有人说，世界上每100家破产的大企业中，85%是因为管理者的决策不慎造成的。那么，想要成为一个合格的管理者，在关键时刻做出最明智的决策，就需要培养经济学的理性思维，学习生产管理中的经济学原理。

1. 英镑崛起的杠杆：金本位制

金本位制又称金本位，是一种以黄金为本位币的货币制度。在金本位制下，每个单位的货币实际价值等于固定数量的黄金。因此，由于黄金的价格相对稳定，所以，在实行金本位制的国家，其货币所代表的实际价值也是相对稳定的。

金本位制的诞生，使不同使用金本位制国家之间的汇率交换有了共同的参照物，即它们各自货币的含金量之比，也就是金平价。如一英镑含2克金，一美元含1克金，则按照金本位制计算，1英镑=2美元。

英国是最早实行金本位制的国家，早在1816年，英国就颁布了发行金币的铸币条例并规定1盎司黄金为3镑17先令10.5便士，1819年又颁布英格兰银行的银行券在固定的年份能兑换金条的条例，并取消对金币熔化及金条输出的限制。到了19世纪中期，金本位制已经成为世界各国的主要货币制度，而英镑则以其在世界经济中的突出贡献，一跃成为可以和黄金相提并论的国际储备。同时，在英国强大经济力量的助推下，世界经济体系中逐渐形成一种

以黄金和英镑为中心的国际金本位制，也有人称之为英镑汇兑本位制。对英国本国来说，意味着英镑担当起了世界货币的角色，在世界货币中具有绝对的话语权。同时，也意味着英国的金融和货币体系相较于其他国家更加稳定。可见，由于英国政府对金本位制的实施，成就了英镑在世界货币中的崛起。

2. 布雷顿森林体系的主要作用是什么

布雷顿森林体系是第二次世界大战之后形成的以美元为中心的国际货币体系。1944年，在布雷顿森林会议中，作为布雷顿森林体系补充的关税总协定，连同布雷顿森林会议通过的各项协定，统称为“布雷顿森林体系”，即：以外汇自由化、资本自由化和贸易自由化为主要内容的多边经济制度，构成资本主义集团的核心内容。可以看出，布雷顿森林体系是按照美国制定的原则，实现美国经济霸权的体制。

在当时那个集团相争、经济体制瓦解的特殊经济环境中，布雷顿森林体系的成立为世界经济的发展带来了很多好处。布雷顿森林体系作为一种新的货币体系出现在世界经济中，迅速结束了战前货币体系的混乱局面，其中布雷顿森林体系中的固定汇率制也为世界经济的运转提供了统一的标准。因此，在布雷顿森林体系形成之后，各国之间的经济往来更加密切，无形中扩大了世界贸易的范围，缓和世界各国国内矛盾的同时也增加了就业率，连带着也促进了生产和资本的国际化进程，为世界经济的恢复和发展创造了良好的经济环境。

总之，在特定的经济环境中，那个以黄金为基础以美元为主要国际储备货币的布雷顿森林体系为世界经济的发展带来了积极的影响，对各成员国政府都具有一定的约束力，直到20世纪七八十年代，以美元为中心的布雷顿森林体系才逐渐走向瓦解。

3. 为何说美元本位制是金融危机的根源

美元本位制指的是当今世界上所通行的、以美元作为世界上最重要的储备货币、结算货币和外汇交易手段的一种国际货币体系。从实质上说，美元本位制就是以美元为国际货币的计算单位，来衡量其他国家货币价值的经济制度。例如，1美元等于6.3元人民币，就是以美元本位制计算得出的。

在世界经济发展史上，美元本位制从一产生便带有两个显著的特点，即差异性和不平等性。而这两个特点都是引发金融危机的主要原因。先说差异性，美元本位制的差异性表现在金融业的生產方式上。很明显，以智力和资金为主要生产要素的金融业是美国的优势所在，但是，金融业本身具有高风险高收益的特点，当风险过大的时候，很容易引发金融危机。另一方面，不平等性。美元本位制的不平等性表现比较明显，它体现的是该体制的霸权性质。当美国成为世界货币体系的主导者之后，在世界经济中便占据了绝对的有利地位，那么，现行的货币体制对它的约束作用就会大大减少。也就是说美国完全有机会在最大限度地增进自身效用的同时做出不利于其他国家的行为。事实证明，美国确实经常如此，例如，2002年格林斯潘为消除“9·11”事件和高技术股票泡沫破灭对美国经济的负面影响，而将联邦基金利率稳定在1%这一低水平上。这件事情在帮助美国国内经济保持稳定的同时却为世界带来的严重的不利影响，使全球市场出现流动性过剩。而且，美国为了改善自身一直负债的状况，没有选择健康的方式，而是选择吸引境外美元进入本国金融市场的方式，使国际收支严重恶化，最终导致金融危机。

可以看出，美元本位制对于没有自觉性的美国而言只是一种为本国谋取私利的工具，对世界而言却是引发金融危机的根源。

4. 大国囤金的背后目的是什么

所谓囤金，也就是把黄金储存起来以备后用，在经济学中又称作黄金储备。是指一国货币当局持有的，用以平衡国际收支，维持或影响汇率水平，作为金融资产持有的黄金。

黄金储备是一个国家国际储备资本的重要组成部分，也是衡量一个国家经济实力的标志之一，向来被政府用以预防通货膨胀和调节市场经济秩序。

世界各国储备黄金，其根本原因还是在于黄金在金融市场中的特殊作用。黄金属于天然稀缺性资源，自充当货币以来，便具有了价值尺度，贮藏手段，流通手段，支付手段，世界货币等职能，后来基于黄金的不易携带性及易损耗性，退出了流通领域。但是随着社会的进步，黄金从一般商品中剥离出来担当起了一般等价物，用以表现其他商品的价值。因为其本身具有价值，所以黄金是最可靠的保值手段，无论市场经济处于通货膨胀状态还是通货紧缩状态，黄金的价值都是相对稳定的。

在世界一体化进程加快的今天，黄金的世界货币职能显得尤为重要，随着各国之间的资源流通的频繁，人们对黄金的需求度也越来越高，若遇到紧急的备战状态，黄金可以直接用来抵押，因此从这个层面上说，黄金也属于国家战略储备的主体，属于备战资源。

可以看出，稳定本国经济，增强本国军备实力是一国政府大量囤金的主要目的。

5. 美国为何喜欢用旅行支票

旅行支票是一种定额票，简称旅支，是一种预先印刷的、具有固定金额的支票，持有人需预先支付给发出者（通常是银行）相应金额，可获得无条

件给付。其作用是专供旅客购买和支付旅途费用的。与一般支付方式的不同之处在于，旅行支票在世界范围内的接受程度较高，使用更加自由，不受指定地点和银行以及日期的限制，在很多国家和地区的商场酒店都有着现金一般的流动性。

旅行支票以其携带安全、兑换方面、购买方便、使用方便、世界通行、流通期限长、挂失补偿等优点成为世界范围内最常用的支付手段之一。全球第一张旅行支票是1891年4月25日在美国被美国运通公司发行。经过一百多年的发展，美国运通公司的旅行支票业务越来越成熟。现如今，美国运通发行有美元、欧元、加元、澳元、日元等7种币种，有10、20、50、100、500、1000美元等近20种面额可供世界各地的旅行者选择使用，因此，全世界使用旅行支票的客人中，绝大多数使用美国运通旅行支票。据统计，2006年，仅旅行支票一项业务为美国运通公司带来的利润就高达197亿美元。

然而，由于人们生活的进步，更加方便的支付方式应运而生，即：信用卡。不得不承认，随着信用卡用户的普遍增多，旅行支票的使用率越来越低。最明显的表现是，世界范围内接受旅行支票的店家的数量逐年递减，有时候支票持有者仅能到银行兑换为当地货币使用。

6. 为何说信用卡是时髦的双刃剑

信用卡就是银行提供给用户的一种先消费后还款的小额信贷支付工具，是银行或其他财务机构签发给那些资信状况良好的人士，用于在指定的商家购物和消费，或在指定银行机构存取现金的特制卡片，是一种特殊的信用凭证。

与传统的消费方式相比，信用卡最大的优势就是，在卡里已经没有余额的情况下仍可以继续消费，也就是透支消费。除此之外，信用卡消费还有很多其他优点，例如：在规定时间内还款能免支付利息、使用安全方便，在全

国范围内使用均无障碍，在有银联标识的ATM和POS机上均可取款或刷卡，每月免费邮寄对账单，让每一笔开销都透明化，逢年过节或者购买某些指定商品时有优惠或者赠送礼品。基于这些优点，信用卡一跃成为当下年轻人最喜欢的支付工具。然而，凡事都有两面性，在享受这些信用卡消费带来方便的同时，我们也要看到信用卡消费给我们带来的不利影响。比如：由于信用卡消费不像现金消费那么直观，所以很多人在消费的时候并没有太大的感觉，好像花的不是自己的钱，这样很容易导致盲目消费和过度消费。没有偿还能力而过度消费带来的恶果是不可估量的，现实生活中因为信用卡透支过度而影响信誉或者被判刑的案例也比比皆是。

总之，信用卡是一把时髦的双刃剑，既有好的一面，也有不好的一面，需要我们在使用的同时把握好分寸，尽量在自己能够承受的偿还力度下消费。

7. 近些年IMF的话语权有何转移

IMF是英语International Monetary Fund的缩写，翻译成中文就是“国际货币基金组织”。国际货币基金组织是世界银行巨头们私有的欧美中央银行以及其他一些关系到世界经济命脉的银行家们所掌握的国际金融组织。它成立于1945年12月，总部设在华盛顿。

国际货币基金组织是一个监察各国贸易情况、提供技术资金协助，确保全球金融制度运作正常的常设机构组织。它的宗旨是：通过正规组织的管理，建立一个良好的国际经济发展环境，促进各成员国之间的合作，稳定国际汇率，协助成员国建立经常性交易的多边支付制度。

我国于1980年4月17日在IMF恢复合法地位，1991年国际货币基金组织在北京设立常驻代表处。截至目前，世界上共有188个国家加入国际货币基

金组织。

近年来，由于发展中国家的强烈呼吁及新货币体系的形成，国际货币基金组织重新规定了各成员国的出资比例及在该组织中的话语权。组织通过协定：中国份额在总份额中的比例由1980年的4%提升到2015年的10.92%。除中国之外，IMF也提高了包括印度在内的个别发展中国家的说话权，按照出资比例不同，印度已经从原来的第13位升至第11位。可以看出，近些年IMF的话语权有向发展中国家转移的迹象。

然而，尽管如此，美国仍然是IMF所占份额最大的国家，也就是最有话语权的国家。

8. 美联储有什么经济刺激手段

美联储的全称是美国联邦储备系统，该系统是根据《联邦储备法》的规定于1913年成立的，它的作用相当于美国的“中央银行”。该系统主要由联邦储备委员会、联邦储备银行及联邦公开市场委员会三个部分组成。

美联储成立的主要目的是解决银行恐慌，维持美国经济的稳定。为了达到这一目的，它经常根据经济形势的需要加大或者缩减购买国债的规模。通常情况下，当全球经济形势比较恶化时，美联储就会增加国债的购买规模，以此来缓和国内经济矛盾，减小通货膨胀率，增加就业岗位。当全球经济形势好转的时候，也就是国内就业前景良好，失业率低于6.5%，较长期通胀预期控制良好，国内经济发展稳定的时候，美联储就会缩减购买国债的规模。比如2013年和2014年连续两年美联储都宣布缩减购债规模，尤其是2014年，美联储在每月850亿美元的购债规模上直接减少100亿美元，降到750亿美元。此举让业界投资者一片哗然，这在一定程度上也预示着它对国内经济形势十分看好。

然而,需要注意的是,美联储大举购买美国国债对包括中国在内的美国国债投资者具有很大影响。美联储大举购买美国财政部发行的国债,会在短时间内致使美国国债价格飙升,加上美国财政赤字和美元日益贬值,最终导致其他国家的外汇储备严重缩水,因此,美联储的经济刺激手段含有损人利己的因素。

9. 什么是联邦基金利率

美国联邦基金利率(Federal Funds Rate)是指美国同业拆借市场的利率,其最主要的是隔夜拆借利率,也就是各银行之间以一天时间为限相互拆借资金而规定的利率。

在中国,各大银行之间的利率还不能完全体现市场化,其他银行的指导利率是以央行一年期的利率为标准。但是,在欧美,银行利率基本实现市场化,因此各银行间的资金周转便以同行拆借利率为标准。

同行拆借利率是美国最重要的利率,这种利率的变动是美国各银行资金余缺程度的晴雨表,美国联邦储备系统若想影响商业银行的资金成本可以通过调节同行业拆借利率来实现。美国联邦储备系统若将同业拆借市场的资金余缺信息大范围传播出去,就能够影响到整个国家的市场经济发展。

随着美国金融市场在过去的20多年中逐渐走向成熟,各银行间发生借贷现象更加频繁,同行拆借利率在金融市场中的作用就更加重要。从这种意义上说,政府对同行拆借利率掌控不好容易对全社会造成不可估量的影响,如2007年美国历史上发生的金融危机和美联储下调联邦基金利率有很密切的关系。利率下调,导致大量美国民众涌入房地产市场,同年4月,新世纪金融公司宣布破产,8月,美国房贷两大巨头——房利美和房地美股价暴跌,手持持有这两大巨头股份的金融机构大面积亏损,终于爆发波及全球的金融危机。

10. 中国储备了多少外汇

外汇有广义和狭义之分，狭义的外汇是指以外国货币表示的，为各国普遍接受的，可用于各国间债权债务结算的支付手段。外汇具有三个特点，必须是以外国货币表示的资产，必须是在国外能够得到补偿的债权，必须是可以自由兑换为其他支付手段的外币资产，即：可支付性，可获得性，可兑换性。广义的外汇是指一个国家拥有的一切以外币表示的资产，国际货币基金组织给外汇下的定义是：货币行政当局（中央银行、货币管理机构、外汇平准基金及财政部）以银行存款、财政部库券、长短期政府债券等形式保有的在国际收支逆差时可以使用的债权。

2014年，中国银行国际金融研究所原所长在一篇名为《中国外汇储备管理沿革记忆》的文章中对我国外汇储备给出了详尽的表述，他称，20世纪50年代，国家外汇储备每年平均余额大约为1.2亿美元。60年代初，外汇头寸大约为3000多万英镑，主要存放在中国银行伦敦分行。60年代中期，中国银行香港总管理处存入总行的外汇资金逐渐增多，到1966年已超过1亿美元。当时，与国家资金加在一起已有几亿美元。1983年，国家外汇储备达到了147.42亿美元。然而，由于项目出现逆差，1985年我国外汇库存下降到26.44亿美元，但若加上中国银行的外汇结存，则当年国家外汇储备仍保持为144.20亿美元。整个20世纪80年代，我国外汇储备基本保持在100多亿美元的水平。到2002年我国加入世贸组织后，外贸出口和外资流入快速增长，2006年底，外汇储备突破了1万亿美元，跃升至全球榜首。截至2014年6月底，我国外汇储备高达3.99万亿美元，依然雄踞世界第一。

11. 贴现率如何计算

贴现率又称门槛比率,是指商业银行在办理票据贴现业务时,按照一定的利率计算利息,这种利率即为贴现率。通常情况下,贴现率就是票据贴现者获得资金的价格,常用于票据贴现。

在西方,贴现率是被当作一项重要的经济政策来调节国家经济的。西方国家的具体做法是,当市场出现通货膨胀时,它们通过提高贴现率来减少商业银行的贷款数额,这样一来,商业银行准备金就会减少,商业银行就不得不提高贷款利率,人为地提高贷款门槛,达到减少货币供给量降低物价的目的,从而,通货膨胀就会得到抑制。当市场上出现通货紧缩时,国家就降低贴现率,商业银行贷款数额增加,准备金就会随之增加,贷款门槛降低,市场中的货币供给量就会增加,从而物价上涨,通货紧缩得到抑制。

可以看出,贴现率的高低和金融市场利率有着直接关系。其计算公式为: $\text{贴现率} = [\text{贴现利息}] / \text{票据面额} \times 100\%$, 它与利率之间的换算公式是: $\text{贴现率} = \text{利率} / (1 + \text{利率} \times \text{时期})$ 。举个例子,假设某持票人向银行申请贴现,年贴现利息是90元,票据的面额是10000元,银行付给持票人9910元,时间是从某一年的4月21日到7月20日,共90天,那么贴现率就等于 $90/9910/90 \times 360 \times 100\%$, 即约等于3.6%。(注意:年利率折旧称日利率时一般按照360天计算)。

12. 为什么会上调准备金率

准备金率即存款准备金率,又称银行存款准备金率、存款准备金比率、现金准备比例等,是金融机构按规定向中央银行缴纳的存款准备金占其存

款总额的比率。在中国，人民币存款准备金率简称RDR，即RMB Deposit-reserve Ratio，是限制中国金融机构信贷扩张和保证客户提取存款和资金清算需要而准备的资金。

实质上，上调或者下调银行存款准备金率是在存款准备金制度允许的范围国内维持市场稳定的重要经济手段之一。当出现因为流动性过剩而造成通货膨胀的时候，或者是美国发生信贷危机的时候，上调准备金率可以有效降低资金流动性和保证金融系统的支付能力。通常情况下，金融机构吸收的存款除了用来发放贷款之外，还要按照一定的比例留下一部分当作存款准备金。当中央银行上调存款准备金率的时候，金融机构用来发放贷款的那部分存款就会减少，整个市场上用于投资或者消费的货币流通量也会随之减少。举个例子，假设某金融机构在一定时间内吸收存款1000万元，准备金率原来是8%，现在上调为9%，那么，该金融机构用来发放贷款的钱就由原来的920万降为现在的910万。市场上便减少了10万资金的流通量。这样一来，因流动性过剩而引起的通货膨胀就能得到有效抑制，同时，由于银行备用资金的增多，当美国金融危机波及中国时，能够增加银行抵抗风险的能力。

13. 中国外汇市场什么时候建立的

外汇市场是指经营外币和以外币计价的票据等有偿证券的市场，是金融市场的主要组成部分。

随着经济的发展，世界一体化进程的加快，国家与国家之间的往来日益密切。当彼此间有贸易、投资、旅游等经济往来时，就会产生货币进出关系。鉴于不同国家的货币制度及支付凭证的不同，国与国之间就存在着货币兑换问题。两国之间货币的兑换一般是按照相应汇率来计算的。因此，有些国家的中央银行在执行外汇政策的时候，就会参与外汇的买卖来影响外汇汇

率，而所有这一切和外汇相关的业务就构成了一国的外汇市场。

相比较西方国家来说，我国的外汇市场形成时间较晚。截至1994年，我国才成功地进行了外汇体制改革，开始实行银行结售汇制度，同年，我国外汇交易中心在上海成立，标志着全国统一的外汇交易网络的形成，并实现了汇率由双轨制向单一汇率制度的并轨和新的结售汇制度及经常项目下有条件的可兑换。1996年，中国外汇交易中心累计成交额折合628亿美元，2015年11月，中国外汇市场（不含外币对市场）总计成交10.75万亿元人民币（等值1.69万亿美元）。

目前，我国外汇市场上开办三种即期交易：人民币对美元、人民币对日元、人民币对港币。中国人民银行（央行）负责管理汇率，通过在外汇市场上买卖，调节市场供求，影响人民币汇率，形成我国外汇储备的增减。

14. 补偿贸易越来越国际化

补偿贸易（Compensation Trade）又称产品返销，指交易的一方在对方提供信用的基础上，进口设备技术，然后以该设备技术所生产的产品，分期抵付进口设备技术的价款及利息。从定义中可以看出，补偿贸易既是一种贸易的方式也是一种有效利用外资的形式。补偿贸易的优势在于可以利用赊账的形式向买方购进先进的机器设备及技术知识，同时可以用对方能接受的产品来进行偿还，这是一种进口转出口的双赢贸易模式。

根据偿付的标准不同，可以将补偿贸易分为三种类型分别是：直接产品补偿，间接产品补偿和劳务补偿。随着世界经济的发展，国家与国家之间的贸易往来越来越频繁，由于补偿贸易具有普通贸易所不具备的优点，因此在世界范围内，补偿贸易越来越流行。例如：苏联从日本引进价值8.6亿美元的采矿设备就是以1亿吨煤偿还的；波兰从美国进口价值4亿美元的化工设备和

技术，是以相关工业产品返销抵偿的；20世纪80年代，波兰向西方国家出口的电子和机械产品中，属于补偿贸易返销的高达40%~50%。我国改革开放初期，曾广泛采用补偿贸易方式引进国外先进技术设备。

事实上，补偿贸易的本质就是不以货币支付，而是以商品支付，因此从事补偿贸易的双方同时都兼具买方和卖方双重身份，对于任何一方来说都是双赢的事。

15. 什么是破产保护

破产保护（Bankruptcy Protection）是指不管债务人是否有偿付能力，当债务人自愿向法院提出或债权人强制向法院提出破产重组申请后，债务人要提出一个破产重组方案，就债务偿还的期限、方式以及可能减损某些债权人和股东的利益做出安排。这个方案要给予其一定的时间提出，然后经过债权人同意，经过法院确认，债务人可以继续营业。这就是重组的概念，在中文中又叫破产保护。

从本质上来说，破产保护就像是一个下载视频中的暂停键，可以暂时给企业一个缓冲的时间。《破产保护法》规定，在破产保护期间，债权人不得强制性的要债，企业的经营权和管理权依然归企业法人所有，企业可以照常运营，公司的股票和债券也可以在市场上进行交易。对于企业来说，破产保护是剥离不良资产，进行优化组合最好的机会，企业能否重新走上正轨就在此一举。因此，申请破产保护的企业通常有两种结果，一是公司重组成功，走出之前的阴霾，甚至比之前变得更大更强，重新开始盈利。另一种是公司重组失败，实施最后的破产清算，公司全部业务停止，公司资产被拍卖，投资者手中所持有的股票变成毫无意义的废纸。

不管怎么说，破产保护最突出的优势就在其“保护”作用上，它能够在

合理的范围内维护企业和个人的利益，给企业管理者和员工一个缓冲的机会，让其做好心理准备去做下一步打算。

16. 将危机扼杀在摇篮：破窗理论

破窗理论是一种社会心理学效应，也属于犯罪心理学研究的范围，又称为破窗谬论，是由心理学家詹姆士·威尔逊（James Q. Wilson）及乔治·凯林（George L. Kelling）提出的，并刊于《The Atlantic Monthly》1982年3月版的一篇题为《Broken Windows》的文章上。破窗效应是指：如果有人打坏了一幢建筑物的窗户玻璃，而这扇窗户又得不到及时的维修，别人就可能受到某些示范性的纵容去打烂更多的窗户。久而久之，这些破窗户就给人造成一种无序的感觉，结果在这种公众麻木不仁的氛围中，犯罪就会滋生、猖獗。

实质上，破窗理论并不局限于用来解释一个破旧的窗户对房子造成的影响，它还可以用来解释很多其他社会现象。例如，当我们发现地板脏了而未及时去打扫，那么这种“本来就脏了，再脏一点也无所谓”的心理会使我们更加有意无意地加快地板脏的速度。当某件衣服上有一颗纽扣掉了而没有及时缝上，那么很快这件衣服上所有的扣子都将不知所踪，甚至整件衣服都被折腾得不像样子。

不难看出，破窗理论告诉我们，环境对于一个人可以产生强烈的暗示性和诱导性，环境中的不良现象如果被放任存在，就会诱使人们仿效，甚至变本加厉，因此，对于一些可能出现的不起眼的错误，我们要及时地纠正，不能任由其发展，以免造成不可估量的损失。

17. 什么是边际成本

边际成本是经济学中研究成本变动的常用参考指标，它是指企业在原来的生产水平上，增加一个单位的产量需要增加多少总成本，包括工人工资，原材料，燃料费用及机器耗损等。

简单来说，边际成本就是指企业多增加一个单位的产量需要增加的总成本。众所周知，由于规模效应的存在，企业的生产成本会随着产量的增加而递减，但是这个成本的降低并不是无限度的降低，而是在一定的规模数量中才能实现的。当超过一定的规模数量时，会存在生产成本随着生产数量的增加而上涨的现象，当生产增加产量的边际成本大于该产品的利润时，企业就处于亏损状态。比如说，某洗衣机生产厂家，通常情况下，它生产第一台洗衣机时的成本是最大的，生产第二台的时候成本会减小，直到生产够一万台，企业的生产成本达到最低。这时候，若再多生产一台，也就是当它生产第一万零一台的时候，成本又会升高。此时，这最后一台洗衣机的生产成本就是边际成本。

通过上述例子可以看出，以边际成本为研究内容的生产成本仅仅包括变动成本，不包括其他不变动成本，因此计算十分简便，同时，单位成本的数据来源不是估计、假设及预测，这样计算出来的数据与企业真实的数据更相符合。此外，边际成本所得出的利润与销量挂钩，更能准确地计算出企业生产一定数量产品的实际利润是多少。基于边际成本的这些优点，在现实生活中，它的用途十分广泛。

18. 勒纳指数：垄断也不能任意涨价

勒纳指数是一项反映企业在垄断状态下垄断势力强弱的指标，主要反映某企业在市场中的垄断程度。勒纳指数是以其提出人阿贝·勒纳的名字命名

第五章 不可不知的金融与生产管理经济学

的，具体内容是：价格与边际成本之间的差额比上价格，所得到的数值便是代表价格与边际成本偏离程度的勒纳指数。

勒纳指数与价格和边际成本之间的关系是，勒纳指数等于价格减去边际成本再除以价格，它的范围应该在0到1之间，越接近1代表垄断势力越强，市场竞争越小，当勒纳指数等于1时，代表该企业在市场中处于完全垄断的地位。反之，勒纳指数越接近零代表垄断势力越弱，市场竞争越激烈，当勒纳指数等于0时，表示市场处于完全竞争的状态。用公式表示就是：**勒纳指数 = (垄断价格 - 边际成本) / 垄断价格**。举个例子，假设某种产品的边际成本是10元，而垄断价格是30元，它的勒纳指数就是 $(30 - 10) / 30$ ，约等于0.67。这时候，该产品的垄断地位已经属于偏高状态。

在市场交易中，由于勒纳指数的存在，垄断就不能不顾消费者的意愿而任意涨价。但是，勒纳指数的计算是受到一定的限制的，它是对价格和边际成本进行静态比较下得出的，忽视了企业生产过程中的一些变动因素，而且，就企业来说，边际成本并不容易算出，因此，勒纳指数在实际经济中应用并不十分广泛。

19. 帕金森定律：行政机构为何会人浮于事

帕金森定律就是官僚主义现象在经济学中的称呼，也可称之为“官场病”、“组织麻痹病”或者“大企业病”，为英国著名历史学家诺斯古德·帕金森于1958年提出的。具体内容是说：一个机构组织人员膨胀的最主要原因是该机构有一个资质平庸的管理者，为了保住自己的优势，特意找来两名比自己资质更差的助手来完成自己的工作量。这两个助手也很无能，为了完成自己的工作量只好每人又找来两个更加平庸的助手。这样一来，本应一个人做的工作量就会分摊给7个人。以此类推，便形成了一个人浮于事、办

事效率低下的管理体系。

在现实生活中，帕金森定律十分常见，无论是哪个国家，只要存在机构，存在不称职的管理者，存在自我完善的需要，就一定会存在帕金森定律。帕金森定律在世界范围内的广泛流传，深刻揭示出了人们对于这种权力扩张引发的人浮于事、效率低下等“官场传染病”的深恶痛绝。官僚主义从来不是一个国家一个时间段的产物，它像被热火烤化了的牛皮糖一样紧紧地粘上了人类生活的方方面面。

帕金森定律给组织带来的种种恶果不容小觑，要想从根本上解决帕金森定律的症结，就必须建立一套合理的用人制度。招聘员工要公开和透明，以防别有用心的人为了保住自己的领导岗位而招聘庸才；同时要对已经入职的员工就劳动分配率和人事费用率两项指标进行考核，时刻关注帕金森定律是否已经偷偷地在组织中起作用。

20. 日常生活中可能遇到的ISO标准问题

ISO标准是由国际化标准组织（International Organization for Standardization, ISO）组织出版并制定的国际标准。国际化标准组织是一个由国家标准化机构组成的世界范围内的联合组织。1947年2月23日，国际化标准组织开始正式运行，它的中央办事机构设在瑞士的日内瓦。中国既是发起国又是首批成员国。

ISO标准涉及的领域十分广泛，基本上除了电工标准以外的各个技术标准领域都有涉及。截至目前，国际标准组织共有140个成员国，约累计发布14000项国际标准、技术报告和相关指南，为世界范围内各项工作的标准化开展起到了很好的促进作用。

国际标准组织的宗旨是：为了国际物资的交流和互助，并扩大知识、学

科、技术和经济等方面的合作，在世界范围内协调促进标准化工作的发展。它的主要任务是，制定并出版国际标准，协调世界范围内标准化工作，与其他国际性组织合作研究有关标准化问题。

在日常生活中，ISO标准十分常见，比如：工业企业的测量管理，包括产品质量、物料交接能源结算，环境监测，安全防护，经营管理和企业效率等各方面的标准工作；中医药的药名制定，药量多少测量标准工作；星级酒店的服务标准，A4纸的纸张尺寸；集装箱的标准；胶片的速度等。

ISO标准已经成为一个企业或者产品是否符合规范的重要评判标准，和我们的生活密切相关。对于一些采取了ISO标准的服务或者产品，更易于被消费者接受。

21. 什么是消费者剩余

消费者剩余这一概念是英国近代最著名的经济学家新古典学派的创始人马歇尔最先提出的，他在《经济学原理》一书中为消费者剩余下了这样一个定义：“一个人对一物所付的价格，绝不会超过，而且也很少达到他宁愿支付而不愿得不到此物的价格；因此，他从购买此物所得到的满足，通常超过他因付出此物的代价而放弃的满足；这样，他就从这种购买中得到一种满足的剩余。他宁愿付出而不愿得不到此物的价格，超过他实际付出的价格的部分，是这种剩余满足的经济衡量标准，而这个部分可以称为消费者剩余。”简单地讲，就是指消费者在购买某一商品时愿意支付给此商品的最高价格和最终买下此商品实际支付的价格之间的差额。消费者剩余衡量的是消费者自己认为购买此商品所获得的额外收益，说白了，就是消费者认为自己占了多少便宜。举个例子，假设小红喜欢一本书，她愿意支付这本书的最高价格是40元，也就是她认为这本书值40元，最终她却以20元的价格买到了这本书，

那么在这里消费者剩余就是20元，小红就会觉得自己额外获得了20块钱的收益，自己捡了20块钱的便宜。从这个例子还可以看出，某件商品的价格如果上涨，那么消费者剩余就会随之下降，相反的，如果某件商品的价格下跌，那么消费者剩余就会上涨。

22. 什么是生产者剩余

生产者剩余是生产者所享有的人力资源创造的增值部分，指厂商生产一种产品的总利润加上补偿给要素所有者超出和低于他们所要求的最小收益的数量，它的实质便是指买卖双方在交易中所获得的收益。

简单地说，生产者剩余是指市场中的经营者销售某一种产品所获得的价格，减去经营者生产该产品所耗费的成本，也就是在这场交易中经营者赚到的部分。比如说，现在小刚家生产一把凳子的成本是50元，在市场上的标价100元，那么100减去50的部分便是生产者剩余，也就是说小刚家每把凳子获得的生产者剩余是50元。

在经济学中，生产者剩余和消费者剩余是一个相对概念，后者是指消费者在购买一件商品时，对该件商品的评价减去实际支付的价格。如果所得的数字大于零则消费者认为物超所值，如果所得的数字小于零，则消费者认为自己买亏了。同样，生产者剩余若小于零，便意味着经营者在做赔本买卖。生产厂家和经营者从事经营活动的最终目的都是最大限度地追求利润，也就是尽可能多的赚取生产者剩余，因此，提高自己的生产效率，降低生产成本便是获得生产者剩余的最有效途径。举个例子，假设现在市场上有两家课桌供应商，一家的生产成本是80元，另一家的生产成本是60元，现在都标价100元的话，第二家的生产者剩余便大于第一家，也就意味着第二家的盈利大于第一家。

23. 固定成本：细节决定成本

固定成本（Fixed Cost），又称固定费用，相对于变动成本，是指成本总额在一定时期和一定业务量范围内，不受业务量增减变动影响而能保持不变的。从定义可以看出，固定成本在一定条件下才是固定的，即：在一定时期和一定业务量范围内。业务量和时间的变动都会对固定成本产生影响，超过这个条件限制范围，固定成本的金额就会根据条件发生变化。

无论是在哪个行业，节省固定成本都是经营者赚取最大利润的有效途径之一，在节省固定成本的提议中，细节又是重中之重。

著名的细节管理专家、华商学习网特约讲师汪中求先生在其著作《细节决定成败》一书中说“细节的变化，更能体现观念上的更新和进步，企业之间竞争的优势归根到底是管理的优势，而管理的优势则是通过细节体现出来的。”

很多成功的大企业于细微处为公司节省了生产成本，降低了固定成本在总投资中所占的份额，在保证生产科学合理有序的进行下，获取成本优势。例如，丰田汽车的每个环节都要在保证质量的前提下尽可能的节俭，只求实用，不求虚名，最终2002年丰田汽车公司的毛利率达到全球汽车行业最高。

众所周知，在企业的经营生产中，固定成本所占投资总额的比重越大，固定资产的使用效率对单位制造成本的影响就越大，因此，提高固定资产利用率在企业竞争中显得尤为重要。

24. 什么是帕累托法则

帕累托法则就是被企业管理学家在企业的生产经营中奉为金科玉律的二八定律，又被称作巴莱特定律、最省力法则或者不平衡原则。由于该原理

是由意大利著名经济学家兼社会学家维弗利度·帕累托所提出的，所以被命名为帕累托法则。

该法则的大意是：在任何特定的群体中，重要的因子通常只占少数，而不重要的因子则占多数，因此，只要控制重要的少数，即能控制全局。由于帕累托法则十分符合社会现状，因此该法则连同帕累托提出的“重要的少数和琐碎的多数原理”一经提出便被迅速传播开来，应用到各行各业，来解释各种投入和收获不平衡的问题。例如：为什么世界上80%的财富掌握在20%的人手里？为什么在一个国家的医疗体系中，80%的医疗资源会被20%的人口所消耗？为什么在一个公司中，20%的人创造的劳动价值在养活着80%的人？为什么在一些传媒单位中，80%的广告收入来源于20%的重要客户等。帕累托法则就是在揭示这些问题的所在，即：在实际生活中，原因、结果、投入、产出之间的一种不平衡状态。

在世界范围内，能够用帕累托法则解决的问题很多，因此，只要我们记住：通常情况下，只要抓住一个小而重要的因素，努力去完成和实现，一般可以得到大的回报。

25. 什么是边际税率

边际税率是和平均税率相对应的概念，边际税率是指当收入再增加一些的时候，增加这部分收入所应该缴纳的税收金额与增加这部分收入本身之间的比例。平均税率则是指某人的全部税收与全部收入之间的比值。

根据税收征收方式的不同，可以将税收的税率分为比例税率和累计税率。比例税率就是指对同一课税对象，不论其数额大小，统一按一个比例征税，同一课税对象的不同纳税人税负相同。累计税率是指按照征税对象数额大小、等级高低而规定的一种差别比例税率，通常数额越大，等级越高的单

位或个人所应缴纳的税收越大。在比例税率条件下，边际税率等于比例税率。而在累计税率情况下，边际税率则代表着更高等级，更大数额应该缴纳的税收，因此往往大于平均税率。以我国现在征收的个人收入所得税举例：众所周知，我国工资的征税起点是3500元，那么，3500以下的就不用交税，这时候的边际税率为零。当某人收入大于3500而达到4000的时候，比3500增加了500元，按照我国相关税法规定在没有其他支出的情况下应该缴纳15元个人所得税，用15元除以500乘以百分百得到的数字就是边际税率。

通常来说，累计税率条件下，边际税率大于平均税率意味着工人或企业在新增的这部分收入中所要缴纳的税收比原来高，也就意味着这部分劳动没有开始时值钱，个人所得税最高边际税率太高会严重降低工人的劳动积极性，因此，累计税率条件下的边际税率应该控制在合理的范围内。

26. 什么是外部不经济

外部不经济就是指消费者或者其他入因为生产厂商的生产活动而受到不良影响，又没有从生产厂商那里得到相应赔偿的现象。也就是说，在经济生产中，某些缺乏社会公德心的生产厂商只顾自己的生产和发展，对外部的企业或者个人造成了不利的影响，但是外部的这些被影响者又不能从中得到补偿的经济现象。说白了外部不经济行为就是属于经济活动中的损人利己做法。

根据生产厂商在生产经营过程中对外部社会造成影响的两个方面，可以将这种影响分为外部经济性影响和外部不经济性影响。很显然，生产厂商对外部造成的有利影响就是外部经济性影响，生产厂商对外部造成的不利影响就是外部不经济性影响。从本质上来看，外部不经济性现象就是生产厂商在从事生产经营的过程中对自己的行为不负责任的表现，其中最常见的外部不经济问题就是环境问题。例如，某些造纸厂、发电厂、化肥厂，为了节省排

放污染的成本，对污水不加治理向外部随意排放，严重污染周边水源和环境，给周边居民的人畜饮用水及庄稼灌溉用水带来困扰，造成人畜生病、庄稼减产等不良现象，同时又不给予他们相应的经济补偿。

从理论上讲，外部不经济行为虽然在短期内能为企业节省一些生产成本，但是，长此下去却十分不利于整个社会的发展和进步，最终会反过来影响企业的生产，因此是十分不可取的行为。

27. 工厂的最小有效规模

企业规模的大小与经济效益之间的关系是经济学中经常研究的课题，一些比较有经验的企业家发现，企业的规模并非越大越好，也并非越小越好，而是把规模控制在合理的范围内，使生产者达到一个盈亏平衡点，企业的生产成本才能降到最低，盈利达到最大。这就是经济学中所说的规模效应，也称规模经济。

企业的以往生产经营表明，当企业生产规模过大的时候，可能会由于管理跟不上，人员培训跟不上，信息传递跟不上造成资源浪费，使总的生产成本增加，平均到每个单位产品上的投入成本也随之增加，在销售价格不变的情况下，减少企业利润。因此，最小有效规模便是企业家们经过一番研究对比为企业制定的合理规模。它是指在长期中平均成本处于或接近其最小值的最小的规模。最小有效规模和市场上所能容纳的厂商数之间的关系是：市场所能容纳的厂商数等于市场的总需求除以最小有效规模。可见，最小有效规模是单位成本达到最小值时所要求的最小产出，企业可以根据自身的产出情况来对照是否达到该点，再根据实际情况决定到底该承受住大企业的反击风险扩大生产规模还是忍受住产品成本高的劣势以小的生产规模进入市场。

在市场经济中,任何行业进行生产的目的是为了盈利,在适当的时候,企业可以认清自身所处位置,选择最小有效规模,有效地降低生产成本,提高单位产品的利润。

28. 什么是生产可能性边界

生产可能性边界是企业生产经营中的最理想状态值汇聚成的一条边界线,主要是用来考察在资源极其稀缺的状态下,国家如何通过合理的配置来使资源利用率达到最大,也就是说经济社会在既定资源和技术条件下所能生产的各种商品的组合数量达到最大。用直观的方式表示,生产可能性边界就是一条生产可能性曲线,又称转换线。

通常情况下,越接近生产可能性边界代表企业各种生产因素的利用越合理,资源配置越有效。同时,越接近生产可能性边界也表示企业的生产潜力越接近被完全开发的理想状态。因此,从原则上来说,当企业的生产状况在生产可能性边界内侧,则表示企业的生产因素还未达到最佳分配程度,企业的生产潜力也未达到理想状态。但是反过来,生产可能性边界外的任何一点,都是企业在现有的生产要素和分配制度条件下都达不到的状态,因此,资源有效配置程度最高的点就是生产可能性边界上的点。

从理论上来说,在合理状态下各种生产要素是可以达到最合理分配状态的,也就是企业的生产要素综合起来可以达到生产可能性边界上的点。但是,在实际生产中,由于分配制度的不同,信息不对称性的存在,各种突发状况的出现,企业生产要素存在各种偏差,生产可能性边界上的点只能无限接近而很难达到。

29. 蓝斯登原则：做一个宽容的领导

蓝斯登原则又称蓝斯登定律，是美国著名的管理学家蓝斯登最先提出的。大意是说：在你往上爬的时候，一定要保持梯子的整洁，否则你下来时可能会滑倒，也就是说，一个人要做到进退有度，才不会进退维谷。

在日常工作中的许多管理者，为了树立所谓的权威，特别喜欢板着面孔对下属说话，仿佛只有那样才能得到下属的尊重，其实并非如此。有调查显示，假设有两个相同内容的工作，第一个薪酬较高，但是管理层对待下属的态度不好，而第二个薪酬远比不上第一个的薪酬，但是管理者把下属当作朋友，给员工成长的机会和空间，对待下属的态度较好，求职者往往更乐意选择第二个工作。更加难能可贵的是，那些心情比较好的员工所能达到的生产效率并不低于那些薪金丰厚的员工。因为在一个轻松自在的环境中工作，员工的工作积极性比较高，同时工作中的出错率也会随之降低。

众所周知，现代年轻人的平等意识普遍增强，其中有才华的年轻人也比比皆是。因此，《致加西亚的信》所要求的那种绝对服从上司或领导的规则已经不太适应现代的企业管理。

蓝斯登原则给我们的启示是，相比较那些对待下属十分严肃的领导，给员工快乐的工作环境，愿意承认下属的才华，知人善任，不把自己的意志强加到下属身上，这样的领导往往更能获得成功。

30. 为何说公地悲剧是聪明人集体的愚蠢行为

“公地悲剧”（Tragedy of the Commons）是一种涉及个人利益与公共利益（Common Good）对资源分配有所冲突的社会陷阱（Social Trap）。简单地

第五章 不可不知的金融与生产管理经济学

说就是，有限的资源如果不加以限制可以被自由使用的话，会因为个人的贪欲而受到过度的剥削，最终会导致个人所获取的短暂收益要集体来为之买单。

公地悲剧的实质就是能使用公共资源的每个人都想尽可能多地占有公共资源，不惜以危害公共资源的可持续发展为代价，最终的结果就是这些自以为聪明的人们集体做出了超负荷抢占公共资源的愚蠢行为，即毁掉公共资源。

我们用一个故事来理解这种现象。假设有一片草地向牧民自由开放，每个牧民都想多养一头牛来增加自己的收入，尽管有时候草地的承载量已达到极限，再多养一头牛就会造成草量下降，草场环境恶化。每个聪明的牧民都知道这一点，但是当这片草地属于公共资源的时候，每个人最先考虑的都只是自己的利益，因此，每个人都想多养一头牛，再多养一头牛，尽可能多地抢占公共资源。最终，草场因过度放牧而沙化，牛因为草量不足而饿死，牧民集体悲剧。

也就是说，在公共资源可以被自由使用的社会中，每个人的自私自利行为，将会给所有人带来毁灭，正如亚里士多德所说——“那由最多人所共享的事物，却只得到最少的照顾。”

31. 提高交易的含金量：利润最大化

利润最大化是指在其他条件保持社会平均水平的前提下，使超过市场平均利润的那部分纯粹利润达到最大化。如企业提高劳动生产率，采用先进的新技术，培养员工的技术熟练程度等都能使生产厂商的生产成本低于其他厂商，或者使产品的价格高于其他厂商。

简单地说，利润最大化就是在价值规律的作用下，个别生产价格尽可能地低于社会平均生产价格，这个差额越大，个别厂家的利润就越大。

利润最大化的计算方法是：产量的边际收益等于边际成本。用公式表

示，即： $MR=MC$ 。也就是说，边际收益 $>$ 边际成本，厂商便有利可图，会随之增加产量；边际收益 $<$ 边际成本，厂商便处于亏损状态，就会随之减少产量，只有当边际收益=边际成本的时候，厂商的利润才是最大的，不用调整产量。举个例子，假设某工厂生产一部手机的边际成本是600元，每生产一部手机的收益是200元，这时候，就表明它现在的生产状态没有把利润最大化，它就会加大产量。如果生产一部手机的边际成本是800元，而边际利润是600元，每生产一部手机就赔了200元，那么为了减少亏损，它就会减少产量。只有当边际成本和边际收益相等的时候（比如都是700元），才说明它当下的产量实现了利润最大化。

利润最大化是每个企业交易时追求的最理想状态，学会计算利润，有助于提高交易含金量。

第六章 不可不知的职场经济学

这个世界是残酷的，就像比尔·盖茨说的那样，它并不在乎你的自尊，只在乎你做出来的成绩，然后你才有资格去强调你的感受。那么，想要在这个残酷的世界拥有强调自己感受的资格，就要做出一番令人钦佩的成绩来。了解职场经济学，能够让你在每个职场的岔路口做出明智的决断，在明争暗斗的职场顺风顺水，事半功倍。

1. 随意跳槽好不好

职场流行着这样一句话“跳槽穷半年，换行穷三年”，意思是说，从一个比较熟悉的工作岗位跳到一个陌生的工作岗位，即便是在同一行业内，由于工作环境、公司制度等的不同，需要半年时间才能适应新的工作岗位。换行业更不必说，原来的工作经验基本用不到，一切都要从头开始，需要更长的时间才能适应新的工作岗位。

不要小看随意跳槽带来的任何一点细枝末节上的小挫折，很可能让我们从此走上岔路不能回头，就像亚马孙流域的一只蝴蝶扇动翅膀，会掀起密西西比河流域的一场风暴一样，这种现象被称为蝴蝶效应，比喻看似一件极其细微的小事，可能会引发很大的后果。

蝴蝶效应是混沌学中的一个概念，是对初始条件敏感性的一种依赖现象，很多跳过槽的人或许会有这样的经历，初到一家新的公司，对一切都感到陌生，即便做着与原来工作相同的事，也由于种种原因达不到原来的工作效率，仿佛与新的环境格格不入，进而产生自卑心理，若不能有效排解和克服，很容易就走上了不堪重压而辞职的老路。

在原来的工作岗位上不能有效发挥自己的特长时，跳槽也不是不可以，但是不考虑清楚跳槽之后会遇到的种种问题而随意跳槽是不可取的，谨防开始时微小的差别到最后可能带来极大的变故，不要随意跳槽。

2. 做好第一个选择：路径依赖

路径依赖（Path-Dependence），又称为路径依赖性，指人们在社会生活中的演变像物理学中的惯性定律一样，一旦养成某种习惯（无论是好的习惯还是坏的习惯）或做事方式，就可能对这种路径产生依赖。也就是说，人们一旦做了某种选择，就喜欢撞上南墙不回头，惯性的力量会使我们在这条路上一直走下去，不愿意轻易走出去。

1993年诺贝尔经济学奖获得者道格拉斯·诺思，是第一个使“路径依赖”理论声名远播的经济学家，他用“路径依赖”理论成功地阐释了经济制度的演进，路径依赖包括技术演进中的轨迹依赖和制度变迁中的路径依赖。

人们关于习惯养成的一切理论都可以用“路径依赖”来解释，这不得不使我们深思，若想使路径依赖效应不发生消极作用，那么我们在最开始的时候就要找到最正确的路径，做好第一个选择。戴尔计算机公司之所以能取得现在的成功和戴尔先生在最初的时候选择了正确的路径有直接关系，当戴尔上初中的时候便发现了“直接销售模式”，即摒弃中间商，自己购买零部件组装电脑再卖出去，价格和服务上的双重优势使他赚了很多钱，后来这种“路径”一直被延续下去，才有了今天全世界著名的戴尔公司。

路径依赖理论告诉我们，当我们在做一个决定的时候，不但要考虑到做这件事情当下产生的影响，还要考虑到它的长远影响，做好第一个选择。

3. 投入产出比：留学的投入为何这么大

投入产出比是指项目全部投资与运行寿命期内产出的工业增加值总和之比。它适用于科技项目、技术改造项目和设备更新项目的经济效果评价指标。其数值越小，表明经济效果越好。

投入产出比是一个静态指标，很多投资机构在使用“投入产出比”时，更倾向于把它换算成资金来理解，即：“项目投入资金和项目产出资金之间的比值，假设项目投入1个单位的资金，能产出多少单位的资金。”用公式表示即：投入产出比=1/N，N值越大，项目经济性越好。

从经济学角度来看，我们使用投入产出比的目的是为了确定一件事耗费一定的投入是否划算，这一判断标准被用到了生活中的很多方面。

又到一年毕业季，很多海外留学生开始回国就业，面对高昂的投资之后微薄的工资收入，天之骄子们有没有用投入产出比计算一下这场“出国深造”是否划算呢？从英国留学回来的小金就是一个例子，他说：“我出国留学两年，花了近30万，回国之后还是只能找一个月收入不到4000元的工作，而和我同一届没有出国留学的同学大部分都有一定的存款或者两年工作经验，我除了海归的光环，一无所有。”

就目前海归回来就业情况来看，理工科找工作相对容易点。要谨防被留学中介忽悠而盲目出国，在出国之前要计算好投入产出比，看看是否划算再做决定！

4. 产权明晰：AA制中的学问

产权是经济所有制关系的法律表现形式，包括财产的所有权、占有权、支配权、使用权、收益权和处置权，那么，产权明晰，就是指财产的以上这

些权利所属明确，没有分歧。

在现代企业经营管理中，产权明晰是一个企业长远发展的首要条件。市场发展的历史经验表明，在市场资源有限的情况下，只有产权明晰，资源的配置才能达到最优效果，市场才是最有效率的。企业的产权明晰就意味着企业的产权受到了法律的保护，标志着任何人都不能再非法侵犯企业财产的产权。

在日常生活中，产权明晰也是很重要的，只有产权明晰，理清权责，任何事都责任到人，责任到事，才能减少推诿、扯皮、相互踢皮球现象的发生，同时也能很好地保护自己的合法权益不受损害。举个例子，小花和小刚结婚时，双方约定小刚负责买房，小花负责装修和买家具，婚后二人一起还贷。当时由于种种原因房本上只写了小刚一个人的名字，3年后，小刚另结新欢提出离婚，法院以房子是小刚婚前购买且小花提供的还贷证据不足为由把房子判给了小刚，最终除了那些已经破旧的家具外，小花一无所有。很明显，小花落到这样的下场就是由于她婚前没有把产权弄清楚明确的缘故。我国《婚姻法》的重新解释使适婚的女性更加没有保障，因此，在结婚前尤其要把产权弄清楚。

5. 什么是种子投资

种子投资是指一笔提供给投资者或企业家的相对数目较小的资金，通常用来验证其概念。但是接受种子投资的人在使用这笔钱时受到一定的限制，可以用来做产品开发投资，但很少用于初期市场运作。

种子投资是一项回报利润大、可能获得垄断地位的投资，但是受一系列投资条件的限制，高收益的过程也伴随着极大的投资风险，通常情况下，在整个项目运作过程中，种子期的投资所需额度并不大。就目前种子投资的处境来看，由于种子投资在初期可能仅仅只是一个概念，一个较为可行的想

法，而非实物，因此很难从传统的银行信贷系统及商业性风险投资公司获得。一个概念的研究和执行，多由专业的金融渠道来提供资金，如国家批给一些科研项目的研究资金。

从出资方角度考虑，对种子期项目或企业进行投资也需要谨慎，要对投资项目很了解，不能盲目出资；要对投资项目感兴趣，兴趣是后续坚持的动力，当最初的创业激情被现实的挫折击垮的时候，能让自己撑到最后的，只有兴趣；还要坚持适度超前的原则，在这个注意力经济时代，信息之间的传递速度已经超越了人们的想象，当某个人想出一个相对较好的投资概念时，或许其他人也早已想出，对于那些过分超前的想法，自己已经想出、别人闻所未闻的概念，要尤其慎重，除了培育成本过高之外，后期的执行也相对比较麻烦，因此要选准那些适度超前的项目。

6. 为什么企业内部流行股权激励

股权即股票持有者所具有的与其拥有的股票比例相应的权益及承担一定责任的义务。那么股权激励就是指，一种通过经营者获得公司股权形式给予企业经营者一定的经济权利，使他们能够以股东的身份参与企业决策、分享利润、承担风险，从而勤勉尽责地为公司的长期发展服务的一种激励方法。

以股权激励员工的企业不在少数，闻名全世界的微软公司薪酬制度其中一项便是奖励资深员工公司的股权，这也是为什么微软公司薪酬水平只在同行中占据平均水平却能保持员工流失率只在7%的主要原因。其他的一些上市公司如阿里巴巴、伊利、万科等也都对员工实行股权激励，这种大批量生产富翁的方式给那些尚未持有公司股权的员工描绘出了一个很好的蓝图。

很明显，企业内部股权激励的核心目的只有一个，那就是留住人才，尤其是熟悉公司业务、在公司担当大任的人才，归根结底，企业之间的竞争主

要表现为人才之间的竞争，而公司将股权奖励给员工，能够增加员工的归属感，培养员工的忠诚度，是在综合竞争中取胜的关键之道。我们可以认为，股权激励制度的出现，让员工与公司的收益绑在一起，从这个角度出发，员工也会更尽心地为公司服务。据悉，美国90%的科技公司及80%的上市企业都实行股权激励员工。

7. 分红保险一定会有分红吗

分红保险是投资理财的一种，指保险公司将其实际经营成果优于定价假设的盈余，按一定比例向保单持有人进行分配的人寿保险产品。简单地说就是保单持有人除了可以享受到保险公司预先承诺的保障外，还能够额外分到保险公司盈利挣的钱，在这里，保单持有人就相当于收获的参与保险公司投资或经营管理而得到的红利，中国保监会明文规定，客户可以从保险公司处分可分配盈余的70%。

从分红保险的概念中可以看出，分红保险的收益主要来源于保险公司的可分配盈余，由于不同的公司管理水平和经营能力不同，再加上当前经济环境瞬息万变，保险公司可能盈利，也可能不盈利，这就意味着保单持有人可能获得分红，也可能没有分红可拿。因为保监会规定可分配盈余的70%，若基数为零的话，70%乘以零结果依然为零。

保险公司分红保险的收益随着银行利率的波动也会产生很大波动，当银行利率调高时，保险公司相应的存贷款利率，债券利率都会提高，自然能增加公司盈利进而增加保单持有人所获得的红利，当银行利率调低的时候，投资人投到保险公司的钱可以按照预定利率复利滚动，能够在一定程度上低于风险，减少损失。因此，于情于理分红保险都是可以考虑的理财产品，但是要问分红保险一定能分红吗，没有人能给一个答案。

8. 为何说股东权益决定公司实力

股东权益又称净资产，即所有者权益。是指公司总资产中扣除负债所余下的部分，是指股本、资本公积、盈余公积、未分配利润之和，代表了股东对企业的所有权，反映了股东在企业资产中享有的经济利益。

股东权益是反映公司自有资本的重要财务指标，股东权益越小代表公司的自有资本就越少，以零为临界点，当股东权益低于零时，就代表公司处于负债状态，这个时候股东也就丧失了在公司运作过程中应有的相关权益，公司长时间资不抵债，便会陷入破产，股东权益就真正的消失了。那么，反过来说，股东的权益越大代表公司的自有资本就越多，公司的经济实力便越强。

通常情况下，股东权益与公司资产之间的关系是，股东权益等于公司的资产总额减去公司的负债资产，用公式表示即是： $\text{股东权益} = \text{资产总额} - \text{负债资产}$ 。举个例子，假设某年某公司的资产负债表上，总资产为50亿元，负债10亿元，那么此时的股东权益便是50亿减去10亿，即40亿。这40亿也就是该公司的股东权益，也即是该公司的净资产。

股东权益由五部分构成，分别是：股本，即按照面值计算的股本金；资本公积，包括股票发行溢价、法定财产重估增值、接受捐赠资产价值；盈余公积，即应付经营风险的资金；法定公益金，税后利润的5%~10%用于公司设施建设的资金；未分配利润，即待分配利润。

9. 洛伯定理：让责任左右员工

美国著名的管理学家洛伯提出，对于一个经理人来说，最要紧的不是你在场的情况，而是你不在场时发生了什么。

第六章 不可不知的职场经济学

在职场中，很多企业负责人出于责任心太强或者是对下属的不信任，喜欢凡事亲力亲为、大包大揽或者在下属身边一直充当指导者，其实这种做法并不适合企业的长久发展。因为没有给员工独立锻炼的机会，员工会养成一直听领导话的习惯，当领导不在身边指导的时候，员工往往不知道接下来该去做什么。而一个好的管理者应该相信下属的能力，将职责和任务分配给下属，给他们自由发挥的空间。如我国开始于1964年初的工业学大庆运动，国家号召当时的工人阶级发扬“大庆精神”，那样一群铁人般的劳动者在没有人监督没有人在旁边指挥的情况下，为了结束靠洋油过日子的生活，自力更生，在冰天雪地里疯狂劳动，最终不仅实现了目标，还培养出一批有组织有纪律、能吃苦耐劳、能打硬仗的石油工业队伍。

洛伯定理告诉我们，最重要的不是把员工培养成听话的机器，而是让员工知道，当领导不在场的时候他们应该做什么以及应该怎么做。因此，领导人最重要的工作是帮员工建立一个切实可行的制度和规程，并把责任落实在每个员工的身上，这样才能够让员工成为有责任心和对企业有用的人。

10. 看微软如何管理员工薪酬

近些年，IT界员工流失现象严重，业内平均员工流动率高达25%~35%，而微软的流动率却低至7%，并且员工在微软的时间越长，流动的概率越小。这一切，都归功于微软的员工薪酬机制。

微软的员工薪酬机制可以细分为货币性薪酬体系和非货币性薪酬体系两大方面。

先说货币性薪酬体系：首先微软有体现能力和级别的工资激励机制，微软在每个专业里都设立了“技术级别”，这个级别用数字表示，反映了员工的资历、技术水平和工资待遇；其次，微软有奖励普通员工的认股权激励机

制。微软是全球第一家用股票期权来奖励员工的公司，也是全球因为持有股权而诞生百万富翁最多的公司，这种方式能很好地激励和留住员工；最后，微软有体贴入微的福利保健机制。比如，温馨的生日祝福，全家总动员的家庭体验日，男性员工也有一个月产假来陪伴妻子等。

再说非货币性薪酬体系，首先微软有别具一格的晋升机会，他们会把技术贡献突出的老员工推向管理层岗位，打造一个既懂技术又善于经营的管理层；其次，他们有一个内部的技术培训环节，微软员工都有机会接触公司对技术感兴趣的人，包括盖茨本人。再次，他们有一个很好的沟通氛围，微软公司有个出名的文化叫“开放式交流”，每个员工都被给予足够的尊重能够畅所欲言。最后，微软的工作环境优美，每个人都有足够的自由按照自己的喜好来布置自己的工作区域。

21世纪的竞争是人才的竞争，公司的管理机制最重要的任务就是留住人才，微软的薪酬体系在培养员工归属感和忠诚度上颇有成效，值得很多公司学习。

11. 先发优势与后发制人

先发优势就是企业在行业中第一个开发研制出革命性新产品而获得很大的利润，使企业自身处于垄断性地位，能够持续享有领先技术和新产品带来的持久的竞争优势。

后发制人就是以静制动，等着对方先动手，然后瞅准有利时机，使用策略制服对方，使自己处在有利地位。

在企业经营中，若将先发优势与后发制人联系起来，很容易让人想起创造和模仿的现象，敢于创新的企业耗费人力、物力、财力研发出新产品，开始投入市场的时候由于能够满足消费者新的需求而占据独特地位，企业的收

益也是十分可观的，这时候，创新者企业在市场中便具有先发优势。然而，不必太久，一些眼馋于创新企业收益的中小企业便开始打起瓜分市场的主意，它们游走在法律边缘，钻法律空子，略过研发宣传阶段，直接投入生产。此时，对于模仿企业来说就存在三大后发制人优势。①由于新产品在市场上已经被接受，他们便减少了投产风险；②节省了研发费用，降低生产成本；③新产品已经被创新者大肆宣传，在一定程度上节省了宣传成本。这时候，若创新者和模仿者打起价格战来，模仿者更占据优势。

关于创新和模仿到底谁更占优势的提问，伦敦商学院战略与国际管理学教授马基迪斯（Constantinos Markides）曾说“创新的是先行者，或者说开拓者”，而建立、发展新生市场，真正享受先行者优势的却是模仿者。

12. 什么是智猪博弈

在博弈论经济学中，“智猪博弈”是一个十分卡通有趣的博弈例子，从属于著名的纳什均衡理论。智猪博弈来源于一个假设：猪圈里有两头猪，一头大猪、一头小猪。猪圈有个智能的猪食槽安装有控制猪食供应的按钮，但是踏板和猪食的出口并不在一侧。因此，当其中一头猪去踩踏板的时候，另一头猪就能优先跑到食物出口抢到食物。若小猪先去踩踏板，大猪会在小猪跑到食槽之前吃光所有食物。若大猪去踩，则有机会在小猪吃完落下食物前跑到食槽，吃到另一半食物。假设猪槽里有10个单位的食物，谁先扭动按钮就要付出两个单位的食物，这时若小猪去踩踏板，大小猪吃到的食物比是9:1；同时去踩，大小猪食物比是7:3；大猪去踩，食物比是6:4。那么，若这两头猪都足够理智，小猪选择等待对自己更有利。

若以大小企业分别对应两头大小猪，聪明的大企业管理者可以看到，若小猪（小企业）选择等待，自己也选择等待，那么耗费成本为零，市场收益

也为零，只有当自己亲力亲为的时候，才可能有所收益；对于小企业管理者来说，学会搭便车才是最有益的选择，有些时候，让大企业打头阵开发市场，自己大树底下好乘凉，远比贸然出击来得划算。综合来看，有些特定的时候，无论大企业是否采取行动，小企业选择等待总是对的！

13. 什么是补偿性（工资）差异

为世界经济做出杰出贡献的古典经济学家亚当·斯密在其经济学名著《国富论》中曾指出：“不同的劳动和资本职业的利害，总的来说，在同一个地方内，必然完全相等，或者不断趋于相等，在同一地方内，假设某一职业明显比别的职业更有利或者更不利，就会有很多人辞去更不利的职业挤进比较有利的职业……考虑到个人的利益，人们必会去寻求有利的职业而避开不利的职业。”这一段话，便是补偿性工资差额理论的展开描述。

坎贝尔·R.麦克南对补偿性工资差额理论的定义更为简单：由于某些工作可能具有一些令人讨厌的特征，雇主通常需要向工人支付一个工资补偿。补偿性工资差异属于均衡工资差异，因为他不会引起工人向高工资工作的转移，因此工资率不会趋于均等。比如说海员，古有名言：行车走船三分险，由于工作环境特殊，长时间生活在海上，受天气影响大，在劳动市场上不太招人喜欢，这时候就需要补偿性工资发挥作用。此外，抛开暴风雨、台风、海啸等自然因素的影响，一些隐藏更深的人为因素也可能造成海难的发生。在这种工作环境下，企业就需要对员工补偿性工资差异，才能留住员工。

通常情况下，凡是涉及以下方面的工作一般都需要提供补偿性工资差别，才能平衡由此原因导致的员工厌恶情绪：工作环境差，精神紧张，风险大，需要经常加班或者工作地点不方便，缺少工作乐趣，缺乏自主性，社会地位低，稳定性差等。

14. 股东大会可以罢免股东吗

股东大会是由全体股东组成的公司的最高权利机关，它有权对公司的重大事情进行决策，有权选任和解除董事，并对公司的经营管理有广泛的决定权。股东大会是股东作为企业财产的所有者，对企业行使财产管理的组织，企业一切重大的人事任免和重大的经营决策一般均需股东大会认可和批准方才有效。根据股东大会召开的性质，可以将其分为法定大会，年度大会，临时大会三种。

股东是股份公司或有限责任公司中持有股份的人，也指其他合资经营的工商企业的投资者，有权出席股东大会并有表决权。

从法律上讲，股东和公司之间的关系是，股东作为出资者按其数额（特殊约定除外），享有所有者的分享收益，重大决策和选择管理者等权利；股东与股东之间的地位一律平等。股东大会是由全体股东组成，那么股东大会和股东的关系相当于整体和个体的关系，不以数量多而地位高，所以股东大会是没有权利罢免股东的。就好像你现在有一个单反相机，突然来了一群同样拿单反相机的人围着你说，经过他们的商量，一致认为这个相机不再是你的，这样就剥夺了你对相机的所有权，从法律上来说，显然是不可以的。

股东若想变更所有权，可以通过股权交易进行买卖来实现。股东将其所持有的股份转让赠送，都能造成股东身份的丧失。

15. 什么是20/80原则

20/80原则是建立在“重要的少数与琐碎的多数”这个原理的基础之上的，是按照事情的重要程度来编排做事的优先顺序准则。这个原理是由19世

纪末期与20世纪初期的意大利经济学家兼社会学家维弗利度·帕累托所提出的。它的大意是：在任何特定群体中，重要的因子通常只占少数，而不重要的因子则占多数，因此只要能控制具有重要性的少数因子即能控制全局。

若将20/80原则应用在企业管理中，就要弄清楚公司的哪个部门是盈利的，哪个部门是亏损的，哪些人为公司做了很大的贡献，承担了公司80%的责任，而哪些人为公司做的贡献很小，只承担了20%的责任。通过分析比较，就能发现利于公司发展的主要因素集中在哪里，而浪费公司资源却又没有创造多少利润的因素集中在哪里，通过鉴别比较，给予不同的关注。

20/80原则的应用范围极其广泛，在日常生活中也十分常见。比如，世界上80%的资源由世界上20%的人所耗尽；世界财富的80%掌握在世界20%的人手里；在一个国家体系内，20%的病人消耗80%的医疗资源等。

20/80原则告诉我们，很多时候，投入与产出、努力和报酬之间往往是不平衡的。我们要优先找出那20%的关键因素来掌控全局，就有可能收获80%的成果。

16. 正和博弈：别让合作成为懈怠的理由

正和博弈又称为合作博弈，是指博弈双方的利益都有所增加，或者至少是一方的利益增加，而另一方的利益不受损害，因而整个社会的利益有所增加。

根据博弈前能否达成约束力的协议可将博弈分为合作博弈和非合作博弈，合作博弈研究的是人们达成合作时如何分配合作得到的收益，也就是收益分配问题。

合作博弈的前提是合作，是人与人、人与团体、团体与团体之间，为了达到某种共同的目的，彼此联合，相互协助的行为。而合作博弈的最终目的是收益分配，即按照双方合作前的协议分配合作所得利益。然而，当个体与

第六章 不可不知的职场经济学

群体其他成员一起完成一个既定目标时，个体所做出的成绩由于没有被单独列出来加以评价，往往会引起个体活动的积极性降低，工作效率下降的现象。关于这种现象，心理学家里格曼曾经做过实验，他发现，当人们一起拉绳子的时候平均拉力要比一个人单独拉时的平均拉力小。引起这种现象的原因很多，或许是人们觉得自己的努力对团队微不足道，或许是个人的成绩在团队总的成绩中所占的比重难以衡量等。若个人因此降低努力程度，不能为了团队目标全力以赴，此时，彼此之间的合作便成了个体懈怠的理由。

正和博弈讲究团队的理性，要使团队的整体收益大于每个成员单独经营时的收益，使每个成员所获得的利益大于单独经营时所获得的收益，需要每个人尽心竭力，携手共进。

17. 互补效应：共赢关系最持久

互补效应就是指拥有不同特点和资源的双方相互配合，相互补充，使资源达到最优配置的状态，也就是双方共赢。资源的优势互补，从本质上讲是对于一方资源短缺的弥补，是对于另一方资源充裕的数量增加，通过组合挖掘出没有得到利用的实体资产并充分利用以提高整体的效能。

在企业中，学会利用互补效应是很有必要的。因为，人无完人，各有长短，只有按照他们的优势，把他们放在自己最擅长的岗位上，做到人尽其才，才能够提升企业竞争力，实现利益互助，降低企业发展的交易成本。

《三国演义》很多人都看过，其中汉皇室后裔刘备建立的蜀汉为三国最重要的政权之一，细细研究他们的成员特点可以看出：诸葛亮足智多谋、神机妙算，是当军师的不二人选；关羽、张飞、赵云等武将骁勇善战，忠心不二，最适合打头阵做先锋；刘备虽无过人才华，但最懂得用人，于是他成了团队领袖。他知道团队中的每一个成员都各有长短，要学会优势互补，扬长避

短，才能实现共赢，所以他敢于下放权力，让每个人都在最拿手的岗位上尽其所长。在互补效应的作用下，在一段时期内蜀国国力达到鼎盛，常常占据军事主动权。

互补效应对我们的工作生活都有很大的指导意义，在遇到问题时我们要学会优势互补，加强合作，实现共赢。

18. 做事要有计划性：列文定理

列文定理是法国管理学家列文提出来的，定理的内容是：那些犹豫着迟迟不能做出计划的人，通常是由于对自己的能力没有把握。

在职场中，无论是一个优秀的管理人员还是一个普通的职员，在做一件事情之前，如果不做好计划，把可能出现的困难列出来并想好决策，就等于在冒险。列文定理不仅是培养我们好的做事习惯，更是在培养我们好的做事态度，凡事做好计划，不骄不躁，有条不紊地进行，才能取得想要的结果。有这么一个故事，讲的就是列文定理的重要性：东晋有一个大官叫王侃，门人向他推荐了一位贤人，有一日他登门去拜访这位贤人，入门见其家中脏乱不堪，转身就走了，随后他对门人说，“一个人连自己的家都治理不好，怎么能治理好国家呢，于细微处见成败，此人做事没有计划没有条理，难成大事。”

古人说“凡事预则立，不预则废”、“人无远虑，必有近忧”，说的都是这个道理，避免手忙脚乱的最好办法就是做事有计划性，有条理性。只要有计划有条理，无论多么琐碎的工作，按照计划一点点进行，就能达到预期的效果。有的人为了节省时间，懒得在事情开始前去做计划，总是做了这个，忘了那个，分不清轻重缓急，最终很难取得好的结果，俗话说“磨刀不误砍柴工”，如果没有时间去筹划，只能留着时间去后悔了。

19. 做好值得做的事情：不值得定律

不值得定律反映的是人们较为常见的一种心理，即：一件事情不值得做，就不值得把它做好。

从心理学上来看，如果一个人认为某件事不值得做，那么他就会持消极敷衍了事的态度去做这件事，往往到最后，本来可以做成的事却由于做事人得过且过的态度而没有做成，既浪费时间，又成功率小，不如不做。

通常情况下，一件事值不值得做要看这件事是否符合人们的价值观、个性和气质以及现实的处境，如果这件事符合，那么我们会认为这件事值得做，如果不符合，我们会认为这件事不值得做。这种事情在我们生活中很常见，王刚就是其中一位，作为一名出色的摄影师，拿着镜头记录下自己想记录的生活便是他最喜欢的事，因此，他拍的每一个镜头都很认真，两年后，他成了某家杂志社最出色的摄影师。见其才能过人，杂志社主编想任命王刚为管理层人员，这虽然是一个向上升迁的决定，王刚却闷闷不乐，因为他认为自己的特长在摄影而非管理，但是碍于领导面子，他接受了这份不值得做的工作。最终由于不懂管理加上缺乏兴趣，王刚把新工作做得一塌糊涂，几乎到了被开除的地步。

这个故事告诉我们一个道理，如果你认为某件事不符合你的价值观、个性和气质，或者觉得未来没有希望，那么，请遵从自己的内心，换个你认为值得的工作，然后拼尽全力，把它做好。

20. 不要随便得罪每一个人：250定律

被《吉尼斯世界纪录大全》誉为“世界最伟大的销售员”的乔·吉拉德曾经说过：“每个顾客的背后都站着250个与他关系比较亲近的人，同事、

朋友、亲人、邻居。这些人都可能成为潜在客户。如果一个推销员在年初得罪了两个人，那么到了年底由于连锁影响就会有约5000个人不愿意和这个销售员打交道。”因此，他得出结论：在任何情况下，都不要得罪哪怕一个顾客。这就是著名的250定律。

这个定律很容易理解，假如你去一家饭店吃饭，由于饭店服务员态度不好得罪了你，你除了自己不愿意再来这家饭店吃饭之外，还会第一时间把这个消息传达给身边的人，并希望他们也不要再来这家饭店吃饭。他们获取了这家饭店服务员态度不好的消息后，有的甚至都没有考证便接着把这个消息传了出去，久而久之，你身边的人就会有这样一个潜意识：不要来这家饭店，这家饭店服务员态度不好。那么，这个服务员就因为得罪你一个人，而失去了很多的潜在消费者。

商业战场上争夺的疆土无非就是一个一个被尊称为上帝的消费者，服务好一个消费者从而得到这个消费者真诚的肯定，就相当于给自己打开一个有250人的市场，而这个消费者也会反过来帮助你向身边人介绍商品，促成成交。对于250定律，我们也是可以这样来理解的。

21. 手表定理：为何选择多了会更加困惑

手表定理又称为两只手表定理，或者矛盾选择定理，是指当一个人有一只表时，可以很轻易知道现在是几点钟，当他同时拥有两只手表时，却无法确定。也就是说两只手表并不能告诉一个人更准确的时间，反而会让看表的人失去对准确时间的信心。同时，手表定理存在的另一层含义在于：每个人都不能同时挑选两种不同的价值观，否则，你的行为将陷于混乱。

确切地说，当我们做一件事情的时候如果存在双重的评判标准，那么往往会让人无所适从，不知道哪一个标准才是正确且应该遵守的。比如说，在

第六章 不可不知的职场经济学

家庭中，如果父母对孩子的教育方法不统一，那么孩子在缺少判断能力的情况下，往往不知道该听谁的，该做出怎样的选择，这样一来，两个人同时以不同的方式教育孩子所能达到的教育效果还不如一个人。

在企业管理中，我们也能感受到来自手表定理的启发。同一个企业或者组织在同一个时间内如果设定了两个不同的做事原则，或者设定了两个不同的目标，那么这个组织中的执行者往往会很困惑，不知道该选择哪一个才是正确的。

从公司管理者角度考虑，通过手表定理我们应该明白“有时候选择太多，并不一定是好事”的道理。因此，公司制定的规章制度一旦制定最好不要随意更改，公司不同阶层的领导人对下属的要求最好能够统一且对待每个下属都要一视同仁。

22. 华盛顿合作规律：为何三个和尚没水喝

华盛顿合作规律和中国的寓言故事“三个和尚没水吃”十分相似，都是讲人是比较复杂敏感的动物，彼此间的合作存在很多微妙的关系，不只是简单的力量相加。具体就是说，一个人负责一个工作的时候喜欢敷衍了事，两个人负责一个工作的时候喜欢相互推诿，三个人负责一个工作的时候事情便不可能办成。

对于这种常见的社会现象，管理学专家们给出了三个方面的解释。首先该规律可能来源于旁观者效应。就是说当有一件事情发生的时候，旁观者越多，每个人就认为自己所应该承担的责任就越少，彼此之间相互踢皮球来推脱责任，最终参与的人越多，事情办成的可能性就越小。其次，华盛顿合作规律还来源于社会的堕化作用。即，当一个群体而非一个人来完成一项工作时，群体中的每个人所付出的劳动往往少于单独完成该工作时所付出的劳

动。最后，组织内部的“窝里斗”也是华盛顿合作规律的来源因素之一。当群体中成员之间心不在一处，每个人都有自己的想法，每个人都只为自己的利益着想，很容易产生这种窝里斗现象。这样，群体间内耗严重，也很难将事情办成。

很明显，这种合作心理很不利于团队的成长和社会的发展，想要克服这种规律就要做到明确成员的分工，责任到人，来降低旁观者效应及避免社会堕化作用，同时还要注重成员间的结构素质重组，重视组织内部的沟通，避免窝里斗现象。

23. 酒与污水定律：及时剔除烂苹果

“酒与污水定律”是管理学中一个重要的定律，意思是说：如果我们把一匙酒倒进一桶污水里，就会得到一桶污水，反过来若我们把一匙污水倒进一桶酒里，得到的还是一桶污水。很明显，这个定律是在告诉我们，无论酒和污水谁占的比例多谁占的比例少，只要二者掺合在一起，我们最终得到的都是污水，而并非酒，只要有了那匙污水的存在，再多的酒都会变成无法饮用的污水。

或许我们每个人都听过这样一句中国谚语，叫“一颗老鼠屎，坏了一锅粥。”它的意思和酒与污水定律很像，都是在强调不好的东西对好东西的影响，就像一整箱苹果里有一个烂掉的，如果不及时拿走丢掉，不久，我们就会得到一整箱的烂苹果一样。

对于团队来说也是如此，几乎任何组织里都会存在少数不思进取、搬弄是非、破坏组织内部和谐的人，他们的存在除了为团队带来点麻烦之外仿佛并没有别的意义。对于这种人，一经发现，要立即赶走，否则他就像那个烂掉的苹果一样，迅速把腐烂分子扩散开来，直到整个团队都被他搞得乌烟瘴

气，整体腐烂。

对于生活中出现的酒与污水定律现象，我们要时刻谨记，污水就是污水，给它添加再多的酒也改变不了它的本质，因此，为了以绝后患，对于坏的组员或东西，要在其开始破坏之前及时处理掉。

24. 鲶鱼效应：员工为何总是离职

鲶鱼效应又称为“头鱼理论”。德国动物学家霍斯特发现了一个有趣的现象：鲶鱼因个体弱小而常常群居，并以强健者为自然首领。然而，如果将一只较为强健的鲶鱼脑后控制行为的部分割除后，此鱼便失去自制力，行动也发生紊乱，但是其他鲶鱼却仍像从前一样盲目追随，这就是我们在企业管理中经常提到的“鲶鱼效应”。

在日常工作中，我们常常陷入思维的泥潭。当基层员工犯了错误或者是对工作提不起精神的时候，我们往往把责任归结到基层员工身上。比如，在一个企业，有一个离职率很高的部门，新员工到岗坚持不了太久便会提出离职，当总经理问起的时候，部门负责人轻易就能从离职员工身上找到原因，吃不了苦、嫌薪金低、工作积极性低等，却从未想过，问题可能出在自己身上。当总经理查清楚问题的根源是该部门负责人尖酸刻薄导致员工离职时，及时撤换掉该负责人，此后，该部门的离职率果然立即降低许多。

我们应该从鲶鱼效应看到，在企业的发展中，身居高位的人往往应该承担更多的责任和义务。通常情况下，如果下属觉得一项工作没劲，往往是因为他们的领导很差劲，员工的一些差错也往往是企业负责人造成的。因此，企业要想取得发展，就要有一位合格的领导人。面对事情能够临危不乱，善于从自己身上找原因，能够换脑思维，敢于创新和尝试新的领域。

25. 为什么说人的理性是有限理性

有限理性的概念最初是由美国著名的经济学家阿罗提出的，在20世纪40年代被诺贝尔经济学奖的获得者西蒙推广开来。阿罗认为，人的理性行为都是有意识的理性，但是这种理性都是有限的。一方面，因为社会环境复杂多变，人们面临的是一个信息不完全、不确定性大的交易市场，很难做到完全理性掌控风险。另一方面，人并非无所不能的，人们对于环境的认识应变能力是有限的，当有紧急状况发生，往往来不及理性思考，仅凭第一反应就做出决定。

我们也可以这么理解有限理性，决策者在决策的过程中，所追求的“满意”标准，只是在决策者自身有限的信息掌握程度及有限的个人能力条件下追求的决策，而并非综合考虑所有因素后的最优标准。举个例子，假设你要在一个繁华的街道上做服装生意，通过对街道人均收入、人口结构、竞争对手数量、竞争对手经营项目等信息的调查，将自己的服装店定位在中高档层次，开业之后，你的生意挺好，于是，你对自己先前的调查很满意，认为自己做了最正确的决定。但是，若追根究底，由于个人的精力和能力有限，加上对外界信息不可能完全掌控，你的这个调查的精确程度与实际信息还是有偏差的，并非最完美调查。这个时候，我们就说人的理性是有限理性。

有限理性告诉我们，在现实生活中，我们往往能得到较满意的方案，而非最优方案。

26. 威胁与可信度 “让威胁发挥效力”

在动态博弈中，有先行为的博弈方和后行为的博弈方，前者是否该相信后者会采取对自己有利或者不利的行为就是指动态博弈中的可信性。而可信

威胁又属于可信性中的一种。简单地来说，就是当后者对前者采取不利的行为时，对于前者来说，这相当于一种威胁，也就是可信威胁。

从博弈论的角度来说，可信威胁就是正要行动的博弈方，出于对自身利益的考虑即将按照原先声明的那样对另一方采取不利行动。我们来举例对可信威胁进行深入分析，假设你去某地出差，看中一款很漂亮的皮草，但是并不确定这款皮草是否是真的，这时候，如果商家有两件同款皮草，一真一假，现在商家陷入矛盾中，到底是把真的卖给你还是把假的卖给你？若你告诉商家，你是外地人，来这里只是出差，来回机票都贵过一件皮草的价格，而且在未来的一段时间内你都没有再次来此的出差安排。这时候，商家会把假的皮草卖给你，因为你知道皮草是假的之后对商家造成的威胁不可信。若你告诉商家，你很在乎皮草的品质，一旦发现皮草是假的，无论耗费多少成本必定会回来找他算账，这时候商家就不敢轻易把假的皮草卖给你。这就是由于你的可信威胁对商家造成的震慑使商家不敢轻易为自己惹祸上身。

在日常生活中，可信威胁能为我们减少很多欺骗，因此要学会让威胁发挥效力。

27. 木桶理论：重视短板的提高

木桶理论又叫木桶定律、短板理论。是企业管理中最常用的管理法则之一。它的意思是说：一只木桶盛水的多少，并不取决于桶壁上最长的那块木板，而恰恰取决于桶壁上最短的那块木板，劣势决定优势，劣势决定生死，若其中一块木板很短，则此木桶的盛水量就被限制，该短板就成了这个木桶盛水量的“限制因素”。若要使此木桶盛水量增加，只有换掉短板或将其加长才行。

同样的道理也适用于企业管理中，对于一个企业来说，能够决定企业在

行业中水平和地位的并不是那些优秀的员工或者那些优秀的部门，恰恰是企业中那些并不优秀的员工和弱势部门。我们把企业的经营效果比喻成木桶的盛水量，只有各个部门都达到平衡，短板得到提高的时候，企业的各种资源才算是得到了最合理的运用，企业才能达到最佳的经营状态。就像同一届班级的考试成绩一样，中上游的学生成绩往往拉不开距离，能决定一个班级的平均成绩在学校中所占名次的往往是班里那些成绩较差的学生。

因此，在企业的管理或者团队活动中，领导要有全局意识和忧患意识，暂时把注意力从那些优秀的员工或者个人身上移开，把注意力放到对短板的提高上，通过激励让短板变成长板，只有把整个链条中最薄弱的环节克服，才能够增强企业或者团队的整体实力。

第七章 不可不知的宏观、微观经济学

投资市场有句名言，看大势赚大钱，看小势赚小钱，看错势倒赔钱。毫无疑问，这里的“势”就是经济趋势，从投资理财角度来说，也就是大的和小的投资环境。那些真正的投资高手，都是对宏观、微观经济趋势非常敏感的人，他们时刻都在关注经济热点，了解经济状况，再根据具体情况做出投资决策。

1. 什么是宏观经济学

宏观经济学既是一个经济学流派，又是一个相对于微观经济学而言的经济学研究领域，主要包括宏观经济理论、宏观经济政策和宏观经济计量模型三个方面内容。尽管“宏观经济学”一词在1933年才被挪威经济学家弗里希提出，但是经济学领域内对宏观经济现象的分析和研究，在古典学派时期就已经开始了。“宏观经济学”的研究单位比较大，通常是一个国家乃至整个社会。在这个大的研究单位内，如何实现经济资源的最优化配置，实现整个社会的福利最大化就是宏观经济学思考的首要问题。

宏观经济学认为，在遵循市场经济发展规律的同时也要重视政府的宏观调控，即：市场经济这只“无形的手”和政府这只“有形的手”同样重要。只有将两只手相互结合才能使整个经济单位内资源的总和或者平均数控制在最优的水平。

以汽车市场为例做个比喻，从微观经济学看，汽车市场可以简单地以汽车的生产厂商数作为研究对象，汽车的品牌、价格也都是单一的，不需要深入分析；宏观经济学研究的总量市场则是包括所有汽车在内的市场产量和劳

第七章 不可不知的宏观、微观经济学

务产量,以及整个汽车行业的发展状况对整个国民经济的影响,是否需要政府这只“有形的手”进行政策干预等问题。总的来说,若微观经济学研究单个市场的话,那么宏观经济学则研究总量市场。

2. 什么是微观经济学

微观经济学有多个形象简单的别名,如小经济学、个体经济学、市场经济学、价格理论等。在经济学先驱亚当·斯密所著的《国富论》一书中所提出的一些著名论点,比如:“要充分发挥市场这只看不见的手来管理经济,尽量减少政策干预”的观点和微观经济学的市场经济及价格理论有颇多相同之处,堪称早期微观经济学的启蒙思想。

相较于宏观经济学的研究范围,微观经济学的研究范围更加细微而宽泛。它通常是以单个家庭、单个市场、单个商店、单个生产厂商为研究对象。研究内容则包括从生产→消费→分配这一系列经济环节所涉及的活动内容。微观经济学主张在社会总资源有限的情况下,所有单个的经济个体都应该在遵守市场经济规律的前提下实现自身利益最大化,占有尽可能多的市场份额,而占有的这些资源会以最直观的价格体现出来。

假设以一个20人的班级为研究单位,老师手里有40个苹果要分给这20位同学。如果平均分配的话每人可以分到2个苹果,小明也是班里的同学,如果小明靠自己的努力在苹果总数不变的情况下得到了3个苹果,那么班里必然有1名同学少得到1个苹果。若以小明的利益最大化为研究目的,那么微观经济学则是研究如何让小明在苹果总数不变的情况下得到尽可能多的苹果。

3. 什么是看不见的手

看不见的手也称为无形的手，是一个比较形象的比喻，和看得见的手是相对应的经济概念。最早是由亚当·斯密提出的，他曾这样描述看不见的手的作用下的市场经济现象：由个人非故意行为相互作用而产生的一种善果，这种善果就是“出现了良好的社会秩序”。

简单地说，就是在正常的情况下，每个人都会自发地利用自身优势来最大限度地满足个人的利益需求，也就是使自己生产的产品和劳动在市场中获取最大价值。虽然每个人这样做的时候并没有为社会和他人考虑，但是却在结果上意外地促进了社会的进步。也就是说，人们在理性的支配下自发选择的过程，逐渐形成了一个市场机制，这个市场机制就是看不见的手，无形中控制着每个人，使其不得不按照市场规律的作用在健康有序的市场环境中运行。这时，我们所说的市场经济就是这只看不见的手。

市场机制在人类历史的进步中发挥着十分积极的作用，它能够在供给和需求之间，根据价格的自然变动，引导着资源向最有效率的方面配置。但是，不可否认的是，在只有市场机制发生作用的经济环境中，有时候会不可避免地发生经济危机，这时候就需要外界的宏观调控即有形的手来人为控制事态的恶化，因此，正常的经济环境中，需要有形的手和无形的手共同发挥作用。

4. 财政支出：国家的钱要怎么花

财政支出是指国家为了实现自身的各种职能，由财政部门按照预算计划，将国家集中的财政资金向有关部门和方面进行支付的活动，因此财政支出也称预算支出。通俗地讲，财政支出所要考虑的主要问题就是国家的钱要

怎么花的问题。

财政支出属于公共性财产的支付，是在市场经济条件下，政府为了维持社会的安定和谐、国家机器的正常运转、生态环境和经济环境的合理改善而进行的必要投资，它的应用范围十分广泛，主要包括：①基本建设支出；②企业挖潜改造资金；③地质勘探费用；④科技三项费用，即新产品试制费、中间试验费、重要科学研究补助费；⑤支援农村生产支出；⑥农林水利气象等部门的事业费用；⑦工业交通商业等部门的事业费用；⑧文教科学卫生事业费用；⑨抚恤和社会福利救济费用；⑩行政事业单位离退休支出；⑪社会保障补助支出，即社会保险基金的补助、促进就业补助、国有企业下岗职工补助、补充全国社会保障基金等；⑫国防支出；⑬行政管理费；⑭政策性补贴支出；⑮债务利息支出，也就是国家预算中用来偿还债务和利息的支出，等等。

总之，财政支出是一项关系到国计民生的重要财政政策，它与财政收入一起共同构成财政分配的全部内容，它代表了政府的政策走向，体现了政府活动的主要方向和内容。国家相关部门应该做好财政支出的预算，合理利用财政资金，满足国家各项工作及职能的需要。

5. 政府如何做到平衡预算

平衡预算是指在一个经济周期内，政府的财政收支出于保持平衡的需要，当经济衰退时实行扩张政策，有意安排财政赤字；当经济繁荣时实行紧缩政策，有意安排财政盈余；以繁荣时的盈余弥补衰退时的赤字，使整个经济周期的盈余和赤字相抵而实现的最佳经济状态。

国家的预算一般包括预算支出和预算收入两个方面，相应的，平衡预算

也包括平衡支出预算和平衡收入预算两个方面。平衡预算是国家的重要财政措施之一，通常情况下，当收支相等的时候，我们就说预算平衡。从传统意义来说，平衡预算主要是指财政收支、信贷收支、外汇收支和物资供求这四个方面的平衡，即计划经济体制下的财政综合平衡理论。

对于政府来说，想要做到平衡预算，可以考虑从两方面入手。第一，增加财政收入，也就是开拓财政收入来源。政府增加财政收入的手段不外乎是增加税收，然而，税收政策是一项关系到国计民生的重要经济政策，也是和基层群众的生活息息相关的经济政策，不能随意更改，因此，增加财政收入这一项平衡预算政策，政府并不常用。第二，节省开支，也就是节约资金流出量。政府通过财政支出预算，完成相应的支出预算编制，根据预算项目的经济性、重要性将预算项目排好优先次序，来达到缩减不必要的开支，实现平衡预算的目的。

6. 预算赤字会造成什么危机

学过会计的人一般都知道，当财政收支不平衡，财政支出大于财政收入的时候，这种入不敷出差额的填写一般用红色的字体，“赤字”也正是因此而得名。

财政赤字一说我们并不陌生，它是反映一国政府财政收支状况的重要指标，同时也是世界性的经济现象。那么，财政赤字究竟会造成什么样的危机呢？

控制在一定范围内的财政赤字并不会带来太多的危害，相反它还能在一定程度上刺激经济增长，但是长时间大范围的财政赤字，则会带来不可估量的危害，其危害主要表现在三个方面。

第七章 不可不知的宏观、微观经济学

第一，引发经济危机。财政赤字产生以后，为了解决当前的危机，政府会加大政策支持，刺激投资，有可能会不惜消费未来的人力、物力、财力来化解当前的危机，就像一个人花光了本月的工资，预支下个月、下下个月的工资来维持当前的生计一样，这个矛盾并没有解决，而是往后推延了，最终必然会引发更大规模的经济危机。

第二，引发通货膨胀。财政赤字与通货膨胀的关系并不难理解，当财政赤字出现以后，市场上对货币的需求量增加，而社会总产品并没有相应提升，导致物价上涨，通货膨胀。

第三，增加政府负担，处理不好会影响国家信誉。当财政赤字不能控制在正常的指标范围内，政府偿还债务的能力不能得到保证的时候，就会引起财政风险，同时政府在人们心中的信用也会降低。

7. 为何说GDP是衡量经济活动的有效尺度

有关GDP增长或者回落的报道在各种媒体上都经常出现，不只是因为GDP是一个关系国计民生的重要经济指标，同时也因为它是衡量一个国家经济活动的有效尺度。GDP的英文全称是“Gross Domestic Product”，翻译成中文就是“国内生产总值”，简称GDP。是指在一定时期内（一个季度或一年），一个国家或地区的经济中所生产出的全部最终产品和劳务的价值。

从GDP的定义可以看出，它是反映一个国家（或地区）的经济实力和市场规模的核心指标。简单地说就是在一段时间内，某国家或地区总的劳动成果。有一点值得注意，GDP具有属地性质，是国内生产总值，并不将国家与国家间的往来收入转移计算在内。

之所以说GDP是衡量经济活动的有效尺度，是因为它是一个国家或者地

区财富的象征。GDP是一个国家或地区在一定时间内生产过程的最终结果，就像一个家庭劳动一年的最终所得一样，如果这个劳动成果比较大，那么这个家庭就比较富有。推及国家层面，如果这个国家的GDP数值较大，那么这个国家理论上就比较富有，国力就强。

它的增长速度也是衡量一个国家或地区经济发展速度是否合理的有效尺度，国内生产总值涨幅大，反映该国经济发展欣欣向荣，国民收入增加，生活水平提高。反之，则代表该国经济衰退，国民收入减少，消费能力降低。所以说GDP是衡量经济活动的有效尺度。

8. 为何说PPI是国家经济的体温计

PPI是站在生产者角度来考察某段时期内商品和服务价格水平变化的经济指标，体现的是生产环节的价格水平，是国家制定关于国计民生政策的重要参考依据。它的英文全称是Producer Price Index，简称PPI，翻译成中文叫生产价格指数。

目前，生产价格指数的调查一般包含以下八大类商品。分别是：①燃料，动力类；②有色金属类；③有色金属材料类；④化工原料类；⑤木材及纸浆类，⑥建材类：钢材，木材，水泥等；⑦农副产品类；⑧纺织原料类。

若细分的话，PPI并非一个单独的数字，而是指原材料、中间品、成品三个阶段的价格指数，而成品的PPI则在金融市场占据重要地位，它代表一个商品被运到下一级批发代理商面前的最终价格状态，但是它的PPI的高低在根本上取决于与原材料和中间品的PPI高低，就好像去饭店点个糖醋鱼，鱼及别的原材料越贵，那么最终这个糖醋鱼的价格就越贵一样。

一般情况下，PPI上升意味着企业生产出来的产品出厂价提高，企业提高自身利润的同时自然会把价格转移到消费者头上，那么相应的消费品价

格指数就会提升。简单地说,从生产厂商到批发商再到零售商,这层层关系之间的任何一层价格变化都将影响最终的消费者。若PPI持续大幅度提高,很可能引发通货膨胀。可以看出,观察PPI的变化有助于预测未来物价的变化及国家目前经济稳定程度,在这种意义下,PPI就像是国家经济的体温计。

9. 什么是基尼系数

基尼系数是衡量收入分配是否公平的重要指标,它是依据劳伦茨曲线来定义的,于1992年被意大利经济学家基尼首次提出。

基尼系数的值在0到1之间,越接近零则表示收入分配越公平,贫富差距越小。反过来,基尼系数越接近1,则表示收入分配越不公平,贫富差距越大。基尼系数比较大的时候,国家就会采取措施缩小贫富差距,常见的方法就是收取个人所得税。

关于基尼系数是否合理,联合国给出的界定是这样的:当基尼系数低于0.2的时候,收入是绝对平均的;当基尼系数在0.2到0.3之间的时候,收入是比较平均的;当基尼系数在0.3到0.4的时候,收入是相对合理的;当基尼系数在0.4到0.5之间的时候,收入差距是比较大的;当基尼系数大于0.5的时候,收入差距堪称悬殊。一般情况下,0.4被称作收入分配差距的警戒线,发展中国家的基尼系数大多在0.24到0.36之间。美国等发达国家一般比较大,超过0.4,美国已经达到了0.45。然而近几年中国国家统计局统计分析的基尼系数已然超过0.4,意味着国家贫富差距已经超出警戒值,需要引起有关部门的高度重视。

基尼系数比较直观地给出了一条界线来反应居民间的贫富收入差距,能够有效警示人们预防贫富两极分化的发生,被很多经济学家看作重要的参考

数据，得到世界各国的广泛认同和普遍采用。

10. 恩格尔系数失灵了吗

恩格尔系数是衡量一个家庭富足程度的重要指标，是指居民家庭中食物支出占消费总支出的比重。美国犹太裔人本主义心理学家马斯洛1943年在《人类激励理论》一书中提出了人类需求的五个层次，其中生理需求是最简单和最基本的需求，而食物是满足人们生理需求必不可少的东西。如果一个家庭的收入越少，家庭收入中用来购买食物所占的份额就越大，用于改善生活、提升生活品质的支出就越少，表示这个家庭就越贫穷。家庭收入上升，用来购买食物所占的比重就越少，那么家庭就越富足。

往大的方面说，如果一个国家的居民用来购买食物所占据的家庭收入比重越大，那么这个国家就越贫困落后，如果所占的比重越小，那么这个国家就越富裕。

恩格尔系数与家庭的富足程度是呈反方向发展的，恩格尔系数越小，家庭越富足；恩格尔系数越大，家庭经济越困难。恩格尔定律的公式是这样的：
食物支出对总支出的比率（ R_1 ）=食物支出变动百分比/总支出变动百分比；或者，食物支出对收入的比率（ R_2 ）=食物支出变动百分比/收入变动百分比。

随着生活水平的提高，恩格尔系数呈逐年下降的趋势，然而，食品价格上涨，加上不合理的饮食习惯造成消费支出增加，在总收入不变的情况下，恩格尔系数有反弹的迹象，看起来就像是恩格尔系数失灵了，需要引起人们重视。

11. 替代效应与收入效应：闲暇时间如何打发

收入效应是指由商品的价格变动所引起的实际收入水平变动，进而由实际收入水平变动所引起的商品需求量的变动。它表示消费者的效用水平发生变化。具体来说就是当你要购买一种商品时，如果该种商品的价格下降了，对于你来说，你的名义货币收入是固定不变的，但是价格下降后，你的实际购买力增强了，你就可以买得更多的该种商品，这种实际货币收入的提高，会改变消费者对商品的购买量，从而达到更高的效用水平，这就是收入效应。

替代效应是指当工资率上涨时，单位时间所获得的收入增加，劳动者为获得更多的收入，宁愿牺牲闲暇，增加劳动量以更多地获得工资收入。

我们用一个例子来理解收入效应和替代效应。假设小红每月工资2000元，可以买4条标价500元的裙子，现在裙子价格下降为400元一条，在名义收入不变的情况下，小红可以买5条裙子。这时候，虽然小红的名义收入没有提高，但是可以买到更多的裙子，收入的效用水平提高了，这就是收入效应。若小红满足于4条裙子的效用，并不需要5条裙子的话，那么小红就可以多出来闲暇时间来做别的事情。若从下个月开始小红单位时间内的工资水平开始提高，原来每个小时20元的收入提升至40元，那么，小红为了获得更多的收入，就会牺牲闲暇时间来增加劳动量。因此，收入效应和替代效应在一定程度上决定着员工闲暇时间如何打发。

12. 挤出效应是政府财政支出增高引起的吗

当政府支出增加时，商品市场上购买产品和劳务的竞争加剧，物价会上涨，在政府没有加大货币的名义供给量的时候，市场上流通的实际货币购买

力就会因为价格的上涨而减少、私人手中可用于投资的闲散资金就会减少，这样一来，债券价格就会因为供大于求而下跌，利率上升，最终私人投资减少，人们的消费也随之减少。这种增加政府投资对私人投资所产生的影响，即挤出效应。

很明显，挤出效应是由于政府财政支出增高而引起的。通常情况下，政府主要通过这几种手段来实现挤出效应。①在市场上公开出售政府债券来筹集支出资金。当政府在市场上公开筹集资金的时候，相当于收回流通中的部分资金，在货币量供给不变的情况下，市场上资金会减少，私人可用于投资的资金就会减少，从而引发挤出效应。②政府依靠增加税收来筹集支出资金。也就是说，政府税收增加，私人收入相应减少，私人可用于投资的闲散资金自然随之减少，从而引发挤出效应。③政府增加支出本身就能引起物价上涨，物价上涨人们可用于投资的资金也会减少，从而引发挤出效应。④政府支出增加对私人的投资预期会产生不利的影响，私人会因为对未来的投资收益持悲观态度而减少投资。⑤政府支出增加会引起价格上涨，价格上涨会在一定程度上减弱商品在世界市场上的竞争力，当国与国之间的汇率固定时，会引起出口减少、私人投资降低的情况，从而引发挤出效应。

当前，政府财政支出增加引起的物价连年上涨，及住房价格直线飙升，都是挤出效应最常见的反应。

13. 我国应对金融危机有何对策

我国应对金融危机时的政策属于特殊时期国家的财政政策，是国家干预经济的主要政策之一。财政政策的一般定义是：为促进就业水平提高，减轻

第七章 不可不知的宏观、微观经济学

经济波动，防止通货膨胀，实现稳定增长而对政府支出、税收和借债水平所进行的选择，或对政府收入和支出水平所做的决策。

简单来说，金融危机就是金融资产或者金融机构等金融领域发生的危机，金融危机的发生一般伴随着金融资产价格大幅下跌，金融机构倒闭，国家失业人数上涨、社会动荡等现象。随着国际经济的往来密切，在世界范围内，任何一个国家的金融产品、市场或者机构发生金融危机，都可能波及世界范围，给世界金融体系带来灾难。例如，从美国次贷危机引起的华尔街风暴，已经演变为全球性的金融危机。

为了减少金融危机带来的危害，我国政府一般采取积极的财政政策和宽松的货币政策。主要的措施是，在财政政策方面，大规模的增加政府投资支出，实施结构性减税，降低和减少一些项目的收费，加大财政补贴和转移支付力度，加大对中小企业的扶持力度，维持市场稳定，同时，出台一系列刺激出口和消费的措施，以扩大内需等。在货币政策方面，下调银行的存款利率，以增加市场上货币的流通量。总之，实施这些政策的最终目标就是使国民经济朝着回暖的方向发展。

14. 为何说是收入政策导致我国基尼系数偏高

收入政策是国家的主要财政政策之一，属于后凯恩斯主流学派提出的政策主张，指政府为了降低物价的上涨速度而采取的强制性或非强制性的限制工资和价格的政策，目的在于影响或控制价格、货币工资和其他收入的增长率，是货币政策和财政政策以外的一种政府行为。

我国的收入政策是建立在社会主义市场经济体制下，和市场规律一起发挥作用的分配原则，主要内容是：以按劳分配为主体，多种分配方式并存，

效率优先、兼顾公平，减少社会成员个人收入分配两极分化达到共同富裕的分配原则。这一政策在推行的过程中曾经产生过积极的作用，但是随着经济的发展和实施的不到位，一些收入分配领域内的弊端不断暴露出来，其中最明显的特点就是国民收入分配差距越来越大，也就是基尼系数不断提高。

基尼系数是判断收入分配公平程度的指标，是一个比例数值，在0到1之间，通常把0.4作为贫富差距的警戒线，当基尼系数大于0.4的时候，通常认为贫富差距大，容易引起社会动荡。我国是发展中国家，原本基尼系数不会超过警戒线太多，但是由于收入政策导致的分配不均现象存在，我国2010年的基尼系数达到0.481，严重超出了警戒线。2012年达到0.474，也远高于警戒线。

总之，中国基尼系数偏大的现象应该引起高度警惕，这是我国贫富差距越来越大的直观反映，若不加以调整，将会引发一系列社会问题，造成社会动荡，危及社会主义人民政权。

15. 日本二元经济如何实现转型的

二元经济是指发展中国家的经济是由两个不同的经济部门组成，一是传统部门，二是现代部门。该说法是伯克于1933年在对印度尼西亚社会经济的研究中提出的。当时，伯克把印度尼西亚的经济和社会划分为传统部门和现代化的荷兰殖民主义者所经营的资本主义部门，为研究世界各国传统与现代的不同经济部门之间的关系提供了必要的经济学理论依据。

通常情况下，传统经济即是指那些仅能够维持生计的产业经济，如在发展中国家占很大比重的农业及零星的商业、服务业，这些产业收益率低，劳动量大，边际劳动生产率接近甚至小于零。现代经济即是指那些科技含量比较高的产业，如技术先进的工矿业、服务业、建筑业、近代商业等，以极少

的劳动就能获得很高的劳动生产率，工资水平也高于传统经济。

日本的经济发展经历了三个非常关键的阶段，第一个阶段就是1880年到1945年的65年间，日本处于工业化发展的初级阶段，也就是传统经济占据主要地位的阶段。这一时期，日本政府为了改变经济结构，大力引进国外先进技术，改良农业生产工具，把大量的劳动力从农田里解放出来，使农业人口由原来的80%下降到43.5%。第二阶段也就是1945年到1980年的35年间，日本注重科技创新，实现了生产力的飞速发展，农业劳动力比重又下降了34%。第三阶段就是从1980年到现在的35年，日本的科研水平及机械化发展处于世界领先地位，农业人口再降10%。工业和服务业在整个经济结构中占据绝对优势，日本二元经济实现了彻底的转型，基本迈入现代一元经济时代。

16. 中国的经济一体化是如何发展的

经济一体化有广义和狭义之分，广义的经济一体化是指加入同盟的国家有区别地减少或消除贸易壁垒的商业政策。狭义的经济一体化是指地区经济一体化，指区域内两个或两个以上的国家或地区，在一个由政府授权组成的并具有超国家性的共同机构下，通过制定统一的对内对外经济政策、财政与金融政策等，消除国别之间阻碍经济贸易发展的障碍，实现区域内互利互惠、协调发展和资源优化配置，最终形成一个政治经济高度协调统一的有机体的这一过程。

经济一体化的发展为中国走向世界提供了方向，从理论走向实践，中国一步步完成了自己的一体化之路。首先，在理论方面。国际经济学理论证明，自由贸易之下的国际分工更能促进世界经济的发展。由于信息技术的进步，一体化优势由别的地区传入中国，提高了中国的一体化意识。其次，在

实践方面。自改革开放以来，中国综合国力大增，与世界的联系日益密切，一体化经济开始由理论走向实践。从本质上来说，我国改革开放的过程也就是经济一体化的过程。2000年，中国—东盟自由贸易区构想被提出，2001年3月，双方正式成立联合专家小组，2001年11月双方正式达成了在10年内建立“中国—东盟自由贸易区”的协议。2004年1月1日起，中国—东盟自由贸易区总体框架下的“早期收获”方案开始实施，谷物、乳品、蛋、饮料等产品率先降低关税；2005年1月1日，包括钢材、机械配件、棉织品、肥料、化工品等开始降低关税。2009年8月15日，《中国东盟自由贸易区投资协议》签署，标志着中国一体化进程迈入新的征程。

中国是经济大国，其一体化进程的加速必将为中国和东盟各国的经济发展带来新的活力，对促进世界经济发展也发挥着积极的作用。

17. 中国钢铁业为何产能过剩

产能即现有的生产能力，是拟建生产能力和在建生产能力的总和，产能过剩就是指生产能力的总和大于消费能力的总和。简单地说，也就是市场上的总供给量严重大于总需求量。

我国的钢铁行业就是一个存在争议的产能过剩行业。2010年，中国粗钢产量达到7.6亿吨左右，和2009年相比，一年增长0.6亿吨。2014年，中国粗钢产量再创新高，达到8.23亿吨，同比增长0.9%。据《2015年中国钢铁生产企业高炉产能分布及特征》称，2015年中国预计新增高炉年设计产能3000万吨（含2014年已建成未达产），共分布在国内14个省市，增幅再度加大。2016—2017年仍有9家钢企有新增高炉计划，预计年设计产能1600万吨左右。有专家分析，行业钢铁生产能力已经大于市场需求1.2亿吨，但还有在建能力7000万吨。中国钢铁产能过剩已经是个不争的事实。

第七章 不可不知的宏观、微观经济学

造成中国钢铁产能过剩的原因有四方面，①前几年持续投资过快增长，使产能飞速增长，在市场需求量不变的情况下，供需关系严重失衡，造成产能过剩。②中国的经济发展方式存在不合理现象。例如，政府过多的经济干预，致使钢铁行业的经济增长能力非正常地增强。③我国钢铁行业的技术水平低，创新能力薄弱，致使我国钢铁行业只能以数量多和价格低取胜，而并非在质量上取胜。④钢铁行业自身存在的暴利现象，使得社会资源及资金大量流入这个行业，造成行业扩张，产能过剩。

总之，产能过剩会导致物价水平下降，严重的还会造成通货紧缩，需要引起高度重视。

18. 为何说中国汽车业产能已过剩

生产能力过剩是指成本的最低产量与长期均衡中的实际产量之间的差额。垄断竞争理论有一个著名且颇有争议的结论，它认为这种市场结构之下的厂商往往会在还有过剩生产能力的情况下进行生产。

中国的汽车行业产能过剩的说法已经不是一个新鲜话题，早在2003年，国外的研究机构就中国汽车产能即将过剩提出过警告。有媒体统计，我国主要的30家汽车企业预计在2015年年底规划产能达到3124万辆，而市场能否消化掉这么多的汽车，是汽车行业产生是否过剩的关键所在。随着消费水平的提高，中国以家庭为单位的购车模式正在潜移默化地发生变化，有的家庭会有2辆、3辆汽车，大大提升了产能的承载量。然而，以2010年中国汽车保有量8500万辆计算，每年3000万到4000万的新车增长空间，到2015年的汽车保有量基本能达到2亿，已经严重超出了中国汽车消费承载能力。这样算来，汽车行业已经以最快的速度逼近中国产能过剩的黑名单。

汽车行业产能过剩带来的恶果除了致使汽车本行业整体利润降低，汽油价格上涨，汽车行业陷入恶性竞争之外，还会带来一系列的社会问题，比如，汽车保有量的增加会加重交通系统的负担，致使交通堵塞。针对产能过剩的现状，需要政府及相关部分出台实施相关管理条例，不要只一味地扶持，以免引发危机。

19. 收缩银根可以控制房地产的发展吗

收缩银根亦称为紧缩银根，是指市场需要的货币少而流通量大时，中央银行采取一系列减少货币流通量的措施。也就是说，市场上货币流通量过大的时候，物价会大幅上涨，严重还会引发通货膨胀，政府为了改变这种状况，采取一系列措施来减少货币流通量，降低物价。

政府收缩银根常采取的手段有：①提高存款准备金率，②提高央行基准利率，③调高再贴现率，④买卖国债或外汇。当政府实施这些收缩银根的政策时，企业贷款难度增加，对于那些资金需求量大、资产负债率高的行业会产生很大的影响，而房地产就是最典型的对银行贷款依赖度高的行业。

近些年，我国房地产行业发展可谓是冰火两重天，从2003~2012年10年间，政府对房地产市场进行了9次调控，使其几经大起大落。然而，非常时期的收缩银根政策并没有抵挡住房地产行业的高速发展和房价的一路飙升。2007年以后，受经济危机的影响，央行出台了一系列收缩银根的货币政策，使房地产行业资金周转陷入困境。2008年，在有7100亿元的资金缺口的情况下，房地产行业依然在全速发展。据统计，仅仅前4个月，全国商品房的施工面积已经达到2007年全年的75.8%，同比增长25.43%。

从理论上说，收缩银根政策能够在很大程度上控制房地产行业的发展，

但是从我国房地产市场的实际情况来看,这种控制效果并不明显。可见,我国收缩银根的力度还有待加强。

20. 边际效用递减:饭吃多了也是一种痛苦

边际效用递减,是指在一定时间内,在其他商品的消费数量保持不变的条件下,当一个人持续消费某种物品时,随着所消费的该物品的数量增加,其总效用虽然相应增加,但物品的边际效用(每消费一个单位的该物品,其所带来的效用的增加量)有递减的趋势。

简单地说,就是当一个人连续消费某种物品时,随着数量的增多,他从单个物品中所获得的满足感会越来越少,也就是说,在消费者看来,就算是同样的物品,后一个所带来的满足感也小于前一个,并且消费该物品的数量越多,下一个该物品所带给消费者的满足感越小。在工作或者生活中,边际效用递减的现象随处可见。比如吃饭,在饥饿状态下,当我们吃下第一个馒头的时候,往往觉得这个馒头带给自己的满足感是最大的。接着吃第二个,虽然还能给我们带来满足感,但是满足程度已经严重不如第一个馒头了。紧接着吃第三个馒头,满足感更小。以此类推,直到我们吃饱为止,馒头带给我们的满足感也就到此为止,如果此时再让我们多吃一个馒头,那么,这个馒头带给我们的不是满足,而是吃撑了的痛苦。

边际效用递减规律是微观经济学研究的主要内容,它告诉我们,在其他投入固定不变时,连续地对某一项目增加某一种投入,所新增的产出会随着投入的增多而减少。

21. 撒切尔夫人的“货币主义试验”成功了吗

货币主义又称货币学派，是美国芝加哥著名大学教授、诺贝尔经济学奖获得者米尔顿·弗里德曼最先提出的，该学派在理论和政策主张方面，强调货币供应量的变动是引起经济活动和物价水平发生变动的根本和起支配作用的原因，后来，布伦纳将该学派的经济主张归纳为“货币主义”，此后“货币主义”一词便被西方经济学大量使用。

该学派认为，引起通货膨胀的原因，主要是政府对于经济的过多干预，他们主张实行单一的货币政策，让市场机制发挥最大作用，把货币的存量作为唯一的政策工具，除了货币之外，政府最好什么也不管。

20世纪70年代，第49任英国首相撒切尔夫人在危机四伏的经济状态下临危受命，举起了自由经济的旗帜，开始大刀阔斧地实施起了改革，亲自揭开了“货币主义试验”的大幕。她先是利用货币主义政策，一举削减十亿国债，来抑制通货膨胀，接着提高银行的准备金率和银行的贷款利率，使市场上货币流通量大为减少。经过一番整改，英国当时的经济陷入了短暂的低迷期，失业率暴增。撒切尔夫人一鼓作气，坚持贯彻货币主义，最终她在这场货币主义实验中获得成功，使英国的经济走向复苏。

撒切尔夫人的货币主义实验就像一场冒险，虽然经历了重重困难，最终还是乘风破浪取得了成功，成为世界经济史上货币学派的范本。

22. 吉芬反论讲的是什么

吉芬反论又被称作吉芬之谜，是一种在逻辑上否定了需求定律的经济现象，指商品的需求量与价格呈正向关系这样一种状况。当劣质商品价格的替

代效应并不足以抵消收入效应时就会发生这样的情况。

通常情况下，当一件物品的价格下降，在其他条件不变的情况下，人们购买此物品的能力是提升的，那么该物品的需求量也会随之上升。然而，吉芬反论却并非如此，恰恰相反，当某种物品的价格下降时，该物品的需求量并不一定会随之上升。比如说，在战争年代，粮食十分紧张，红薯这样仅能维持生活的基础食物会成为绝大部分家庭的主要消费支出。红薯价格的提升会导致贫困家庭面临没法填饱肚子的窘境，在这种情况下，为了维持生计，贫困家庭就不得不放弃购买其他商品而大量购进红薯。因为再也没有任何商品能够替代红薯维持最低的生存需要了，这样发生在红薯需求上的收入效应大于红薯的替代效用，红薯随着价格提升而需求量上涨的现象就属于吉芬商品独有的现象。

想成为吉芬商品，必须满足两个特定条件。第一，该商品是可供选择中的最低档的商品，除此之外再也没有可以替代的低档商品；第二，收入效应作用比较大，甚至大于替代效应。

吉芬反论在逻辑上推翻了需求定律，它使得商品的需求量和价格成正向关系，正在被许多经济学家研究和利用。

23. 宏观经济均衡：房地产疯狂发展破坏经济平衡

宏观经济均衡是宏观经济政策所希望达到的一种理想经济状态，是指经济中的各个行为主体都通过市场实现了利益的最大化，没有人能够从这种状态的改变中获得更多的好处，此时所有的主体都没有改变行为的动机，经济达到一种稳定、平衡的状态。也就是说社会意愿总需求的量与当前物价水平下企业意愿所出售的总量相等。

宏观经济均衡状态只是一种理想经济状态，在目前的经济环境中并不能达到，尤其是在房地产行业。众所周知，房地产行业的恶性膨胀，使房价抬高到了只有少数富人才能买得起的地步，然而，富人本身就有住的地方，不需要买房。就这样，需要房子的人买不起房，不需要房子的人大量买房进行炒作升值，房地产行业在这种背离宏观经济均衡的畸形状态中持续高速发展。所谓“一人得道鸡犬升天”，房价上涨，房地产行业利润增加，与之相关的行业也大肆提高价格，最终回归到个人身上，我们吃的、用的、住的很多东西都在悄无声息地涨价。更有甚者，会有很多眼馋房地产行业利润的人，转行投资房地产，导致其他行业逐渐萎靡。久而久之，在全国乃至世界范围内，经济发展开始不平衡。

总之，说房地产疯狂发展会破坏经济平衡一点都不为过，想要改变这种现状，就需要政府坚持调控政策不动摇，规划市场秩序，使房价回归到理性。

24. 为何说经济周期是永远逃不掉的轮回

经济周期也称为商业周期或者景气循环，它是指在经济运行中周期性出现的经济扩张与经济紧缩交替更迭、循环往复的现象，具体表现为国民总产出、总收入、总就业的波动，以及国民收入或者总体经济活动扩张与紧缩的周期性波动。通常情况下，经济周期分为四个阶段，分别是繁荣、衰退、萧条、复苏时期。

企业处在市场经济环境下，其经营状况的好坏除了和企业自身的内部运营环境有关还和企业所处的外部环境密切相关，因此，企业家们除了做好企业内部的管理外还要努力使企业与外部的经济大环境相适应。其中，对经济周期的掌握是企业家们制定相应的经济政策避免经济周期波动带来影响的主

要途径。

关于经济周期的成因，一直众说纷纭，系统归纳起来，大概可以分为三种。其一，是外因论，他们认为经济周期起源于经济体系之外的因素，比如说太阳黑子、战争、革命、选举、金矿或者新资源的发现等。其二，是内因论，和外因论相反，他们认为经济周期源于经济体系内部，比如收入、成本及市场机制中的投资等。第三，是综合论，他们的观点综合了内因与外因，认为经济周期的产生不是单方面原因造成的，而是诸多经济因素共同作用的结果。

在不同的经济周期中，企业的经营状况不同，当经济衰退时，企业经营恶化，生产下降、股票下跌；当经济复苏时，企业经济效益好转，股价开始回升，红利增加，销量大幅提高。经济周期是永远逃不掉的轮回，只有熟悉了解企业在经济周期所处的阶段，才能够及时规避风险，最大限度地追逐利润。

25. 为什么要鼓励消费

通俗地讲，消费就是买东西，是一种为了满足生存和发展的需要消耗物质财富的行为。在经济学中，并不是所有的买东西行为都叫消费，如购买新住房则可能属于投资性行为而不一定被归入消费的范畴。

2015年3月份，李克强总理在第十二届人民代表大会第三次会议上的发言表示要“加快培育消费增长点，鼓励大众消费”。

2015年5月11日，中国人民银行决定下调金融机构人民币贷款和存款基准利率同样也在间接鼓励消费。

那么，为什么要鼓励消费呢？

曾经有人形象地将消费、投资、出口比喻为经济的三驾马车。我国一度过分依赖投资和出口来促进经济增长，然而当次贷危机爆发后，中国出口企业深受影响，中国的金融秩序遭受巨大冲击，此时，作为三驾马车之首的“消费”便显得尤为重要。

鼓励消费能够拉动内需，促进经济增长。消费者购买新的商品，社会产品的需求量就随之提升，进而促进就业岗位的增加，国家税收收入的提高。比如说，小红家有个养牛场，小华家有一个苹果园。如果鼓励消费，小红拿出手里的余钱去买了小华家的苹果，小华也拿出存在银行里的钱去买了小红家的牛肉。有消费就要有生产，小红家的牛肉和小华家的苹果生产都要劳动力，那么此刻就解决了部分人的就业问题，同时小红和小华家都要将收入的一部分用来纳税，那么，她们消费的同时也就增加了政府的财政收入。鼓励大众消费只是将范围扩大到全国，其实道理都是相通的，这就是政府鼓励大众消费的原因。

26. 为何说纯公共产品只能由政府提供

公共产品是和私人产品相对应的西方经济学用语，指具有消费或使用上的非竞争性和受益上的非排他性的产品，能够为绝大多数人共同消费或享受的产品或服务，其中一些人对这类产品的消费不会影响到另一些人的消费，还可以称为“公共财货”、“公共物品”。常见的公共产品有：国防、秩序、环保、科技、教育、文化等。

根据公共产品的特点，可以将公共产品分为两大类，第一类是纯公共产品，这类产品可以服务整个社会，且具有非竞争性和非排他性。也就是说社会中的某一个人对该类产品的消费不会减少别人对他进行同样的消费。另一

类是混合公共产品，混合公共产品是兼具公共产品和私人产品属性的产品，不同时具有非竞争性和非排他性。

通常情况下，纯公共产品只能由政府来提供，这是由于市场运行机制及政府运行机制的不同而决定的。首先，市场的运行机制决定了它不适合提供公共产品，因为在市场上，一般是谁有钱谁就能享受服务，而纯公共产品则是人人都能享受的。其次，纯公共产品的非竞争性和非排他性决定了在市场经济运行条件下不适合提供纯公共产品。再次，政府的性质和职责决定了政府能够为社会提供纯公共产品，政府是为人民服务的，提供纯公共产品是政府资源合理分配的表现形式。所以说纯公共产品只能由政府提供。

27. 为何说乘数效应是一种宏观经济控制手段

在经济学中，乘数效应更完整地说是收入 / 支出乘数效应，它是宏观经济学的一个概念，也是政府宏观经济调控的重要手段之一。它是指支出的变化导致经济总需求与其不呈比例的变化，简单地说就是在经济活动中某一种变量的增加会引起经济总量变化的连锁反应。

乘数效应的发生作用并不局限于当某种变量增加时所引起的经济总量加倍增加。因为，当政府削减投资或减少公共支出时，乘数效应同样会对国民经济的发展具有加倍减少的作用，也就是说当某种变量减少时所引起的经济总量加倍减少。总的来说，它就是以一个变量的变化来引起的经济总量的加倍变化的现象。在政府的宏观经济政策的应用中，乘数效应常作为一种调控手段发挥着重要作用。比如说，在1997年的东南亚金融危机以及1998年我国发生的特大洪灾的双重打击下，中国经济不但没有后退，反而以7.8%的速度保持着较快的增长，就是因为政府在全年基础设施投资中增加的1万多亿元所

引起的乘数效应产生的结果。这些投资以成倍的效果带动了钢铁水泥等建筑行业的发展，以这些行业为契机向别的行业扩散，最终为经济正常运转提供了支撑点。

总之，乘数效应在宏观经济调控中是一种加速变量手段，它利用各经济部门之间的相互关联，使政府的投资达到事半功倍的效果，是政府提高国民经济收入的主要方法之一。

28. 拉弗曲线：征税越多越好吗

拉弗曲线是美国著名的供给学派经济学家拉弗所提出的描绘政府的税收收入与税率之间关系的曲线，在这条曲线运动轨迹中可以看出，当税率在一定的限度以下时，提高税率能增加政府的税收收入，但是若政府的征税税率超过了这一限度值的时候，再提高税率反而会导致政府的税收收入减少。

从税收的决定因素上来分析，政府税收的高低除了取决于税率的高低之外还和课税的基础也就是经济主体的收入多少有关。经济主体收入的多少和税率又是相互制约的税收因素。当税率过高时，经济主体的实际收入会因为政府的税收过多而大幅减少，生产积极性必然会受到影响，处于微利或者无利状态中的企业便会心灰意冷，减少生产产量，以降低企业收入来减少课税的基础。对政府来说，税源覆盖面降低，税收总额也会随之减少。假设政府将税率调到100%，企业没有利润可求，便不愿再从事生产活动，政府无税可收，税收总额就会降为零。反之，如果政府适当地降低税收，可以起到鼓励企业加大生产，刺激经济增长的作用，这样一来，税基扩大，政府的税收收入也会增加。

拉弗曲线告诉我们，政府征税并不是税率越高越好，而是要将税率控制

在合理的范围内，在经济正常运转的情况下提高税收，才能真正使政府的税收收入达到最大值。

29. 凯恩斯主义是宏观经济学的理论支撑

凯恩斯主义又被称为凯恩斯主义经济学，是根据凯恩斯的著作《就业、利息和货币通论》一书所讲述的思想基础上形成的经济理论，凯恩斯主义经济学主张国家采用扩张性的经济政策，通过增加需求促进经济增长。

凯恩斯主义经济学的核心思想是，经济中不存在生产和就业向完全就业方向发展的强大的自动机制，必须通过政府的外界干预才能达到最佳的经济状态。凯恩斯是从宏观的视角来考虑经济总量变化的问题，他认为，在市场经济活动中，每个人都是自私自利的个体，每个人的经济活动都是为了他本人的利益，每个人在这种个人利益最大化心理的驱使下所做出的每一个决定都是由价值规律和市场机制这只“看不见的手”来引导的。因此，一切的社会资源都不可能在追求利益的经济主体的盲目活动下达到合理的分配状态，政府对经济的放任自由只会使经济偏离均衡。后来，继承了凯恩斯主义大部分理论主张的新凯恩斯主义依然认为，市场经济是不完整的，经济活动要想从非均衡走向均衡必须依靠政府的干预来实现。

而宏观经济学研究的是一个国家的总量经济活动，即国民经济的整体活动，凯恩斯主义经济学中所主张的政策工具是一种处于政府的控制之下，能对一个或多个宏观经济目标施加影响的经济变量。因此可以说凯恩斯主义是宏观经济学的理论支撑。

30. 经济增长率：经济发展的衡量标准

经济增长率是末期国民生产总值与基期国民生产总值的比率。根据计算方法的不同，可以将经济增长率分为名义经济增长率和实际经济增长率。以末期现价来计算末期的国民生产总值，所得到的经济增长率即是名义经济增长率。以基期的价格计算末期的国民生产总值，所得到的经济增长率就是实际经济增长率。

在国家的经济活动中，经济增长率是反映一定时期内国家经济发展水平的重要指标。通常情况下，当经济增长率较大时，就意味着国家经济增长速度比较快，人民生活水平提高的速度也比较快。反过来，当经济增长率比较小时，意味着国家的经济增长速度比较慢，人民生活水平提高的速度也比较慢。

年经济增长率是衡量两年之间经济变化快慢的指标，它的算法比较简单，是用第二年的经济增长数字减去第一年的经济增长数字再除以第一年的经济增长数字乘以100%即可。例如，假设某国第一年的GDP是60000亿元，第二年的GDP是66000亿元，第二年的GDP增长率就是 $(66000 - 60000) / 60000 \times 100\% = 10\%$ 。

有时候，一个国家的GDP还会出现与往年持平或者低于往年的情况，也就是意味着经济零增长或者负增长，在这样的年份，经济往往呈现萧条状态，需要国家通过扩张性的财政政策来促进经济的增长，比如，降低银行利率鼓励企业贷款，降低个人及公司税收调动企业生产的积极性等。

31. 经济过热：经济发展过快未必是好事

经济过热是指经济的发展速度过快，实际的经济增长率已经超出了潜在的经济增长率，使得资源供给跟不上企业需求的经济现象。也就是说，经济的发展速度高于现有资源的承受能力，原材料会因为资源稀缺而出现涨价，原材料价格的上涨又会推动物价持续走高的经济现象。总的来说就是社会的总需求严重超过社会的总供给，并且因此而引发了物价指数的全面持续上涨现象。

经济过热根据其产生的原因可以分为“消费推动型经济过热”及“投资推动型经济过热”两种类型，很明显，消费推动型经济过热就是指由于国民的消费需求过于旺盛而导致的经济过热现象。而投资推动型经济过热则是指生产的产品数量严重超出市场需求或者企业投资规模严重超出企业现有财力而引发的经济过热现象。无论是哪一种经济过热，都会在经历了经济的良好走势之后进入经济衰退阶段，因为经济过热会导致企业的生产能力过剩，原材料供应跟不上，资源消耗大，物价上涨过快，产品积压，资源浪费，股市经济出现泡沫等不良经济现象，最终会反过来阻碍经济的发展。

可见，从某种意义上来说，经济发展速度过快未必是一件好事。因此，当经济出现过热现象时，政府要采取比较务实的宏观调控政策，使经济的发展控制在一个合理的范围内。

32. 经济衰退时国家需要使出哪些撒手锏

在经济学中，经济衰退是指商业的发展在经济周期中处于萧条衰退时期。处于衰退期的经济总是伴随着大量的经济萎缩现象，比如国民生产总值

及家庭收入下降，多种经济指标下滑，企业的利润降低，失业人数增加，物价不稳定等。

经济衰退根据其严重程度可以分为经济衰退、经济萧条及经济崩溃。其中程度最轻的是经济衰退，程度比较严重的经济衰退可以称为经济萧条，而毁灭性的经济衰退则称为经济崩溃。当市场机制不足以自行调节经济衰退带来的影响时，政府一般会伸出宏观调控之手。为了促进经济增长，增加就业，稳定物价，政府常常借助于市场机制的杠杆调节作用，辅之以必要的经济手段来实施宏观调控，撒手锏有：①采用宽松的货币政策，比如，降低银行利率，降低银行准备金率来增加市场中的货币流通量，达到刺激居民消费的目的。②采取宽松的财政政策，扩大财政支出，比如扩大发行国债规模，增加基础设施投资等，通过政府投资引发的乘数效应来带动私人投资的增加。③实施结构性调整，减少引起经济衰退行业的产量，鼓励比较有潜力的新型行业发展。④加大宣传力度，改变人们的不良经济预期，使社会各界对经济发展充满信心。

总之，经济衰退是受过度供给和消费不足的影响，想要减少经济衰退带来的危害，就要采取适当的措施来带动消费需求。

33. 为何说经济原因才是引起战争的根本原因

战争是指有超过一个的团体或组织，由于共同关心的权利或利益，在正常的非暴力手段下不能达成和解或平衡的状况，而展开的具有一定规模的以初期暴力活动为开端，以一方或几方的主动或被动丧失暴力能力为结束标志的活动，这一活动自始至终都伴随着精神活动及物质的消耗。

在人类发展的历史上，战争从没有停止过。它以其残酷性、目的性、斗

第七章 不可不知的宏观、微观经济学

争性、持久性时刻威胁着人类的生存，同时又推动着人类文明的进步。在原始社会，氏族部落与部落联盟之间的战争都是为了争夺生产资料而展开的，比如，生存空间、河流、山林，甚至女人等。随着生产力的发展，到了农业经济时期，人们在手工业、农业等方面有了进步，生活资料开始出现结余，奴隶与奴隶主产生，人们之间的战争由抢夺资源演变成为抢夺家畜、奴隶和财宝。再后来，到了工业经济时期，经济的发展主要取决于对自然资源的占有和支配，人们之间的战争便成了抢占稀缺资源的战争，比如美国攻打伊拉克的战争，目的就是为了抢占海湾地区的石油资源。

从战争产生之初到今天，引发战争的因素有很多，常见的有：争夺势力范围、争夺领土、掠夺战略资源、争夺市场等等，归根结底都是为了尽可能多地占有经济要素，所以说经济原因才是引起战争的根本原因。

34. 为何经济停滞总是与通货膨胀并存

经济停滞与通货膨胀并存的现象在经济学中被称为经济滞胀。也就是说，在经济生活中有这样一种经济现象，一方面经济缓慢增长或者停滞，引起大量企业倒闭，失业率暴增；另一方面，通货膨胀加剧，物价飞速上涨。

长期以来，失业率上涨与通货膨胀并存的现象并不常见。然而，到了20世纪70年代，西方个别资本主义国家居然出现了失业率暴增与通货膨胀同时发生的经济现象，即经济滞胀。这个时候，经济滞胀才开始引起人们的重视。

对于这种奇怪的经济现象，人们给出的解释有很多种。马克思主义认为，资本主义经济市场的基本矛盾，也就是生产的社会化与生产资料私人占有制之间不可调和的矛盾是产生滞胀的根源。当经济衰退时，企业破产，失

业率上升，贫富差距扩大，消费随之减少。当消费减少时，资本家就会出现生产过剩的可能，因此就不愿意过多投入生产，从而造成经济发展缓慢甚至停滞，政府为了缓解危机增发货币，不择手段地刺激经济，造成物价上涨，通货膨胀，因此产生了滞胀；新古典综合学派认为滞胀产生的原因在于劳动力市场结构出现失衡，也就是说，在劳动力市场，失业与空位并存，工资刚性与价格刚性并存，这样，虽然存在失业，但是工资并不会降低，并且由于空位的存在，还可能出现工资上涨的情况，因此就出现了失业与物价上涨并存的滞胀现象。

为了避免滞胀现象的发生，美国和英国都采取货币主义政策，中国则把问题的关键放在有效消除社会生产的大量相对过剩上。

35. 为何说绝对公平必然导致绝对损失

当代经济学家普遍认为，公平是价值分配领域应该考虑的内容。也就是说，公平就是考虑各种社会资源在人与人之间应该如何分配的问题。根据19世纪英国最伟大的哲学家西季威克所下的定义，绝对的公平就是“给予相同的对象以相同的待遇”。

如果从纯粹的经济学角度来看，我们习惯于将效率作为衡量经济制度及分配制度是否合理的唯一标准，也就是使帕累托达到最优。那么，在绝对公平状态下，能否使帕累托接近或者达到最优状态呢？我国改革开放之前，也就是大锅饭时期，为了保护弱势群体，实行的是绝对公平的分配制度，事实证明，这种不讲效率的名义上的绝对公平，给我国带来的不是生产效率的提高，而是无尽的灾难。在那种分配制度下，无论干活多少，得到的生活资料都是相同的，这样一来，一部分人的生产积极性被磨灭，人们学会了偷懒耍

第七章 不可不知的宏观、微观经济学

滑，土地、劳动力等生产要素大量被浪费，最终导致集体贫困。然而，我们实行各种分配制度的目的是为了人民的生活水平而不仅仅是发展经济，这种所谓的绝对公平的分配制度容易激发人们的惰性，很明显不利于提高人民的生产积极性，生活水平的提高，也就无从谈起。

总之，绝对公平只是一种理想的形式标准，与18世纪初欧洲空想社会主义思潮没有多大差别，它只存在于我们观念的追求当中。我们必须认识到坚持公平与效率的重要性，不讲效率的绝对公平是假公平，不但不能促进社会的进步，反而会造成资源浪费，也就是说绝对公平必然会导致绝对损失。

36. 什么是比较优势

如果一个国家在本国生产一种产品的机会成本（用其他产品来衡量）低于在其他国家生产该产品的机会成本的话，那么这个国家在生产该种产品上就拥有比较优势。换句话说，就是当一个国家和另一个国家比较，能以更低的机会成本来生产某种产品时，我们就说这个国家在生产这个产品上具有比较优势。

比较优势的产生和社会分工、生产单位对社会资源的占有、利用、分配之间有着密切的关系。而正是由于比较优势的不同，才让社会分工更加倾向于专业化，社会分工的专业化，又使得熟悉某个生产领域的人可以专门负责该生产领域的事，从而提高生产效率，提升生产总产量，降低生产成本，最终增加利润。假设以家庭为单位来分配工作，妈妈更擅长洗衣做饭照顾孩子，那么妈妈便在做家务方面具有比较优势；而爸爸身强力壮力气大，更擅长耕田，那么爸爸在种地耕田方面便有比较优势。在这种情况下，分配工作

时就应该由妈妈来负责做家务，爸爸来负责耕种，这样才能使家庭的利益最大化。若非要反着来，让妈妈去地里干活，爸爸在家里做家务，那么就属资源浪费，每个人都不能做自己最擅长的事，家庭的收益也会随之受到影响。

事实上，在日常工作生活中，如果学会善于利用自己的比较优势，发挥自己独有的专长，对提高工作效率，增加社会总产量十分有利。

37. 为何说市场贸易促进社会福利是市场的基本功能

市场功能就是正确运用市场机制所具有的客观功能，它是经济运行的中枢，是一切市场所共有的内在属性。

根据市场在交易中的作用，可以将市场功能归纳为以下几点：①交换功能。交换功能表现为以市场为场所和中介进行交换，也就是说市场可以为买卖双方提供交易场所，促进和实现商品交换。交换功能是市场最直接的功能。②反馈功能。市场把交易活动中的信息传递、反映给交换双方的功能。③调节功能。在市场交易活动中，市场能够根据买卖双方的需求自发调节供需比例关系。④收入分配功能。通过市场交易可以调节资源再分配。⑤优胜劣汰功能。市场机制能够根据市场需求自发调节生产经营，符合市场需要的就会被留下，不符合市场需求的就会被淘汰。

其中，市场贸易通过收入分配促进社会福利是市场的基本功能。在交易活动中，市场能够根据供需关系促进相对稀缺资源在各个生产部门进行流通，以获得最佳的利用效率，避免资源浪费，降低生产成本。经营者生产成本的降低对买卖双方来说都是好事，买方可以以更低的价格买到自己需要的商品或者服务，从中获得更多的消费剩余，而卖方能够通过降低成本获得更多的生产剩余。这样，市场总剩余就会增加，买卖双方都能在交易中获得

第七章 不可不知的宏观、微观经济学

满足。所以说市场贸易促进社会福利是市场的基本功能。

38. 为何说专业化和劳动分工是市场形成的基础

市场有广义和狭义之分，广义的市场是指为了买卖某些商品而与其他厂商和个人相联系的一群厂商和个人。狭义的市场则是指买卖双方进行商品交换的场所。

市场是经济发展到一定阶段的产物，市场体系更是在社会化大生产充分发展的基础上形成的。在市场交易中，最大限度地赚取利润是每个经营者从事生产活动的目的，而实现这一目的的最主要途径就是降低生产成本。于是，为了提高劳动熟练程度、节约劳动转换时间，减少劳动监督成本和节省培训费用，厂商和企业开始重视劳动分工和专业化生产。众所周知，在一项工作上，反复操作有利于提高工作技巧，减少出错的概率，劳动分工程度越高，个人的工作内容就越简单，劳动熟练程度也就越高，生产单位产品所需要的劳动时间就会减少，从而企业的整个生产成本都会随之降低。

市场体系是由各类市场组成的有机联系的整体，整个市场体系包括：生活资料市场、生产资料市场、劳动力市场、金融市场、技术市场、信息市场、产权市场、房地产市场等，专业化能够帮助企业提高劳动生产率，有利于员工在自己比较熟悉的工作岗位上发挥作用，同时，劳动分工能够满足市场对各种生产、生活资料的需求，满足人们对物品多样性的需求，最终增进国民财富。所以说，专业化和劳动分工是市场形成的基础。

39. 为何说供给和需求曲线是“线形”变化

供给曲线是表示商品的价格和供需量之间关系的曲线，通常情况下，商品的供给量与价格呈正相关，当商品的价格提高时，厂商在现有生产能力下愿意提供的商品数量就越多，当商品的价格降低时，厂商在现有生产能力下愿意提供的商品数量越少。需求曲线是每一个价格下市场所需求的商品数量连成的曲线，和供给曲线相反，需求曲线上商品的价格和需求呈负相关的，当商品价格提高时，正常情况下商品的需求数量就会降低，当商品价格降低时，商品的需求数量就会提升。

市场上价格和供需量之间的关系可以用很多形式表达，比如说文字描述、叙述、函数法、表格法、图解法等，并且不同的表达方法之间还可以根据相应的关系进行随意的转换。但是供给曲线和需求曲线是表示供需与商品价格关系的最直观的表达，以曲线的形式表示供需关系，更能抓住需求关系的主要因素。供给和需求曲线是市场经济中经济学家们研究供需关系的核心工具之一。由于在市场活动中，商品的价格并不是固定不变的，因此，商品的供给和需求曲线也并不只是一条，可以是无数条。供给曲线向上倾斜，斜率为正，需求曲线向下倾斜，斜率为负。在平面坐标图上，根据不同的价格水平下生产者愿意提供商品的数量或市场对商品数量的需求量不同，供给和需求曲线可能以不规则的曲线或直线形式出现，但是不管怎么变动，它都是线性变动。

40. 为何说均衡价格是供需之间妥协的结果

均衡价格是指商品的供给曲线和商品的需求曲线相交时的价格，也就是商品的市场供给量和市场需求量相等时，商品的需求价格与供给价格相等时的价格。

在交易中，市场机制会自发的调节市场供求与价格之间的关系，当市场对商品的需求量增多的时候，商品的价格就会随之上涨，当市场对商品的需求量减少的时候，商品的价格会随之降低。反之，当市场上的某种产品供大于求的时候，买方在市场中占据主动地位，商品的价格就会为了满足消费者获得更多消费者剩余的目的而降低；当市场上的某种产品供不应求的时候，卖方在市场交易中占据主动地位，商品的价格就会为了满足卖方获得更多利润的目的而提高。也就是说，在一场交易中，买方总是想要支付最少的钱来获取最多的商品，而卖方总是希望能够多卖点钱来补贴自己的生产费用。当二者不能在价格上达成一致的时候，交易便不能实现。因此，为了促成交易，供需双方只能相互妥协，以均衡价格来实现成交。即消费者为购买一定商品量所愿意支付的价格与生产者提供一定商品量所愿意接受的供给价格一致的价格。这时候，双方之间达成成交的价格刚好是买方购买某一商品愿意支付的价格及卖方出售某一商品想要得到的价格。

因此，可以说均衡价格是供需之间妥协的结果。

41. 什么是机会成本

机会成本是一个相当抽象的概念，是指为了得到某种东西而所要放弃的另一些东西的最大价值。可以简单地理解为当同时有很多种方案可供我们选

择的话，没有被选中的选项中的最高价值就是这次选择的机会成本。

对于一个生产厂商来说，当它决定用自己的所有资源生产100张床的时候，也就意味着这个生产厂商不能利用相同的资源再生产出500个凳子。这个时候，我们就可以说生产100张床的机会成本是该厂商所没有生产的500个凳子。若每个凳子标价20元，那么用货币衡量生产这100张床的机会成本就是500乘以20，即10000元。

从个人角度来考虑机会成本更容易理解，如果我们选择了利用下午的时间去读书，我们就失去了用相同的时间看电视剧的机会。那么在这段时间里看电视剧的乐趣便是这次选择失去的机会成本。

机会成本这一概念的提出有助于资源的最优化配置，西方经济学家认为，在社会资源一定的前提下，当一个团队或企业利用这些资源生产某一种产品时，那么它同时就失去了生产另外一种产品的机会。不难看出，机会成本和我们做出选择失去的价值是呈正相关关系的，当做出一种选择的机会成本越大的时候，失去的东西就越多，这种选择也就越不明智，反过来，当做出一种选择的机会成本越小的时候，失去的东西就越少，这种选择也就比较明智。

42. 什么是沉没成本

沉没成本属于历史成本，对现在的决策者而言是不在掌控内的成本，是由于过去的决策已经发生了的，而不能由现在或将来的任何决策改变的成本。人们在决定是否去做一件事情的时候，不仅是看这件事对自己有没有好处，而且也看过去是不是已经在这件事情上有过投入。我们把这些已经发生不可收回的支出，如时间、金钱、精力等称为“沉没成本”（Sunk Cost）。

第七章 不可不知的宏观、微观经济学

沉没成本的概念在商业决策和经济研究上经常提及，泛指已经付出且不可回收的成本，造成沉没成本产生的原因多种多样，处理不当会产生严重的后果，如由于害怕没有效益而不敢再做投入，让生产停滞不前；或者对已经投入的沉没成本过于留恋而继续原来的错误，一条道跑到黑造成更加严重的损失。这两种极端选择都是不可取的，因此，正确对待沉没成本十分重要。假如我们花10元钱买了一块面包，刚吃了第一口发现这个面包已经有些变质了，现在面包已经打开，不能再退回去，那么这时剩下的面包吃还是不吃，不吃的话这个面包将变成沉没成本，并没有解决我们的饥饿问题，吃的话面包已经变质，可能会带来一系列更严重的后果，这个时候，明智的人就应该果断地扔掉面包，排除沉没成本的干扰。

沉没成本的计算方式是， $\text{沉没成本} = \text{设备账面价值} - \text{当前市场价值} = (\text{设备原值} - \text{历年折旧费}) - \text{当前市场价值}$ 。

43. 什么是替代效应

替代效应是指商品的价格发生变化后，商品的需求量也随之发生变化的经济现象。这种需求量的变化可以细分为两种情况：第一，当某种商品的名义价格发生变化后，消费者再购买某种商品的时候可能更多地选择该商品的替代商品，比如，红薯贵了买土豆，橘子贵了买橙子等。第二，当某种商品的价格上涨后，在消费者收入不变的情况下，购买该商品的总量会随之下降。比如，小美一个月工资1000元，可以买5张美容卡，但是当美容卡的价格提升到250元一张之后，小美在总收入仍旧是1000元的情况下，购买美容卡的总数就会相应减少，由原来的5张变成现在的4张。

1972年诺贝尔经济学奖获得者、一般均衡理论模式的创建者约翰·希

克斯先生对于替代效应的理解与俄国著名经济学家斯勒茨基方程建立者尤金·斯勒茨基先生对于替代效应的理解稍有不同。区别在于，他们对于什么是消费者实际收入不变下的定义。在约翰·希克斯的替代效应中，实际收入不变是指使消费者在价格变化前后保持在同一条无差异曲线上；而在斯勒茨基的替代效应中，实际收入不变是指消费者在价格变化后能够买到价格变动以前的商品组合。很明显，后者考虑的更加深入和全面。同时，斯勒茨基又将替代效应细分为以下三种：①完全互补情况下，替代效应为零，总效应为收入效应。②完全替代情况下，总效应为替代效应，收入效应为零。③拟线性偏好情况下，总效应为替代效应，收入效应为零。

44. 什么是科斯定理

在《新帕尔格雷夫经济学词典》一书中，罗伯特·D.库特对“科斯定理”的解释比较容易理解，他这样描述科斯定理：只要交易成本等于零，法定权利（产权）的初始配置并不影响效率。

科斯定理是由1991年诺贝尔经济学奖得主罗纳德·科斯首次提出的，后来被“信息经济学”主要倡导者乔治·斯蒂格勒（1982年诺贝尔经济学奖获得者）归纳整理，正式定名为“科斯定理”。

科斯定理的核心思想是交易成本的问题，可以细分为三种情况：①当交易成本为零时，不管最初的配置是什么样的，当事人之间的谈判最终都会导致这些财富的最大安排。②在交易成本不为零的情况下，不同的权利配置会带来不同的资源配置。③因为交易费用的存在，不同的权利界定和分配，会带来不同效益的资源配置，所以要想达到资源最优配置，也就是帕累托最优，必须明确产权制度。科斯定理说明，市场的最大作用不是制定出价格，

而是明确出产权，只要产权明确，那么，人们自然会会议论出合理的价格来。举个例子，化肥厂生产化肥，为自己带来经济效益的同时却为周边的居民带来很大的污染，从社会角度来说是十分不利的，为了使污染减少必须限定化肥的生产量，于是政府可以通过征税或者“分配产权”来实现减少化肥产量的目的。但是征税也是需要花费成本的，按照科斯定理，只要把“产权”分配给附近居民就行了，这样一来，化肥厂如果不给附近居民一定数额的补偿就别想继续生产，在一番讨价还价之后，无论财富如何分配，是否公平，只要把产权明确了，资源的配置和利用就都是相同的，即：都是生产那么多的化肥，排放那么多的污染，支付居民那么多的赔偿。

科斯定理对人们普遍接受的财产观点提出了新的挑战，无论功过如何，都引起了中外经济学家的极大关注。

45. 政府无意的寻租活动：寻租理论

寻租理论的思想来源于一篇名为《关于税、垄断和偷窃的福利成本》的论文，这篇论文是美国著名的经济学教授戈登·塔洛克所写的，文中所蕴含的寻租思想理论萌芽在1974年才被克鲁格在她探讨国际贸易中保护主义政策形成原因的一项研究中正式提出来。寻租理论的观点是：完全竞争对偏离竞争所导致的社会福利估计不足，实际上税收、关税和垄断所造成的社会福利损失大大超过了通常的估算。

实际上，我们把寻租理解成寻利润更直观，但是这个利润的来源并非正常的生产要素投入生产所得到的，而是来源于既得的社会利益。正常情况下，企业投入生产要素，或者进行技术革新在市场竞争中所获得的这部分超额收入，属于创租行为，对社会和企业发展有益，能够刺激其他生产者改进技术，降低生产成本，提升社会经济利益。然而，寻租理论中的寻租并非如

此，它往往与政府特权有关，在政府的干预下，有些企业家发现寻求正常利润比寻租困难，转而放弃追求正常利润而选择寻租。比如说，有一个生产手机的企业家，他不去研究怎么提升技术，降低成本，反而通过一些不良的竞争手段使得政府给予他在某地区的垄断地位来获取垄断利润，这种行为就可以称为寻租了。

布坎南曾对寻租理论进行过总结，他说，只要政府行动超出保护财产权、人身和个人权利、保护合同履行等范围，政府分配不管在多大程度上介入经济活动，就会导致寻租活动，就会有一部分社会资源用于追逐政府活动所产生的租金，从而导致非生产性的浪费。

第八章 经济学牛人堂

社会的发展是伴随着经济的演变一步步走向文明的，而每个时代的进步也都离不开那些经济学史上的精英们。这些人，携带着他们一生的智慧和发现来到我们面前，了解他们，走近他们，不但能让我们了解过去的经济实践所产生的作用和意义，还可以让我们了解现在经济发展的现状和前沿趋势，从而更好地指导我们的经济行为。

1. 管仲：丰衣足食的经济学理论

管仲，出生于公元前723年，卒于公元前约645年，是春秋时期齐国著名的政治家，军事家。他幼时丧父，生活艰难，和鲍叔牙合伙经商来到齐国，后来辗转当上齐国的丞相，史称“春秋第一相”，他执政40年，提出了很多行之有效的政治和经济主张，使齐桓公成为春秋时代的第一个霸主。

在经济方面，管仲主张，“相地而衰征”，也就是说把田地按照土质的好坏、产量的多少来划分等级，再按照等级的高低来征收粮食税。等级高的土地产量自然就高，就要多交税，等级低的土地产量也低就可以少交税。同时，管仲主张对商业尤其是盐商加以重税，这样能够补足税收的差异。他在经济方面的这些做法，打破了井田制的束缚，承认了私田的合法性，保障了私人地主的生产权益。

管仲认为，一个国家经济状况的好坏直接关系到国家的安定团结，也就是现代哲学家认为的“经济基础决定上层建筑”。那句流传至今的“国多财则远者来，地辟举则民留处，仓廩实而知礼节，衣食足而知荣辱”就出自管仲之口。可以看出，管仲的思想很符合唯物主义的观点。

管仲的丰衣足食经济学理论为齐国的经济发展带来了很大的促进作用，使齐国国力一跃成为当时的超级强国。由于管仲在治理国家上的突出贡献，齐桓公尊称管仲为“仲父”。此外，后人对管仲也十分推崇，三国中诸葛亮每每自比管仲就是对管仲的才华及管仲对君主的忠心的肯定。

2. 桑弘羊：盐铁论

桑弘羊是西汉的法家人物，出生于公元前152年，卒于公元前80年，出生在河南洛阳。他的父亲是当地知名的商人，桑弘羊从小耳闻目睹练就了一身理财的本领。13岁便“以心计”入赘为侍中，又因能“言利事，析秋毫”，深得汉武帝赏识，被委以重任，历任大农丞、大农令、搜粟都尉兼大司农等要职，统管中央财政近40年之久。

桑弘羊在任期间，对国家经济的发展做出了很大的贡献。他为了提高财政收入来增强国力，采取了很多措施，最著名的事迹就数他在盐铁方面的整顿。他在各地设立盐铁官，将盐铁的生产销售收归国有，不但帮政府增加了财政收入，而且打击了地方盐铁垄断的豪强势力。桑弘羊赤胆忠心终武帝一代，后来，汉昭帝即位，全国各地的贤良文学之士来到京城就汉武帝在位期间推广的各项政策进行了讨论。这次讨论的问题除了该重视刑法还是德教的政治问题，以及抗击匈奴还是和亲的军事问题之外，最重要的就是桑弘羊此前关于经济方面的献策。讨论分为两派，桑弘羊为政府一方的代表，“贤良文学”是民间一方的代表，政府方肯定了汉武帝此前的各项政策，认为应该继续之前的政策，而民间方则否定了汉武帝之前的各项政策，要求加以修改。双方争辩十分激烈，最终汉宣帝时期汝南人桓宽将会议整理记录，写成了《盐铁论》一书。

虽然桑弘羊因为和权臣霍光的政见不同而惨遭杀害，但是他为西汉做出

的贡献将永载史册，司马迁说“民不益赋而天下用饶”，就是对桑弘羊才能的称赞。

3. 亚当·斯密：国富论

亚当·斯密具体的出生日期不详，他于1723年6月5日在苏格兰伐夫郡的可可卡地受洗，于1790年7月17日去世，是英国著名的哲学家和经济学家，他的著作《国富论》对世界经济的发展产生了深远的影响，是世界上第一本尝试剖析欧洲的产业和商业发展历史的伟大著作，不但使经济学成为一门独立的学科，而且为现代经济的自由贸易、资本主义和自由意志主义提供了理论基础。

《国富论》全名《国民财富的性质和原因的研究》，是亚当·斯密用了近10年时间编撰完成的经济学巨著，1776年出版。《国富论》一书出版之初就备受推崇，堪称西方经济界的圣经，是西方经济学家从事经济学研究过程中必读的经济学著作。亚当·斯密在书中强调了劳动的重要性，并指出劳动分工能够提高生产率。他反对政府过多的干预经济，提倡低关税和自由贸易，并且首次提出“无形的手”这一市场机制发挥作用的比喻。他的这些观点在很大程度上影响着当时政府的决策，后来被马克思批判吸收，直到今天仍然影响着我们的经济生活。

亚当·斯密和他的《国富论》对世界经济和政治带来的影响几乎是不可估量的，被后世的经济学家认定是“古典经济学”的开端。而《国富论》一书则被译为各种版本在世界各地流通，被誉为经济学的百科全书及世界历史的十大著作之一。

4. 大卫·李嘉图：比较优势

大卫·李嘉图出生于1772年4月18日，卒于1823年9月11日，是英国资产阶级古典政治经济学的主要代表人物之一，他早期从事证券投资交易工作，后来被亚当·斯密的《国富论》激发了对经济学的兴趣，开始着手研究经济学。代表作《政治经济学及赋税原理》。李嘉图自1819年被选为英国国会议员之后便带着他的经济主张开始了他的政治生涯。

李嘉图受亚当·斯密的影响比较大，可以说是亚当·斯密经济主张的最大继承者，他使英国古典政治经济学的发展达到了顶峰，并在亚当·斯密创立的劳动价值理论上创建了著名的“比较优势理论”。他认为，国与国之间由于各种原因，当生产要素的不流通性打断各国间利润均等化进程的时候，每个国家都有可能在生产某些产品方面占据优势，比如，原材料优势、劳动力优势等，如果各国都能够看到自身在生产某种产品上的优势所在，并且合理的分配利用这种优势，那么，在市场活动中，该国就能得到更多的利益。总结为一句话就是“两优择其甚，两劣权其轻”。

大卫·李嘉图以及他的经济观点对世界经济的发展带来了深远的影响，可以说是在亚当·斯密理论的基础上建立起了一个庞大的经济学理论体系，尤其是他的比较优势理论，对于自由贸易在西方世界的形成和发展做出了巨大的贡献。

5. 哈耶克：《通向奴役的道路》

哈耶克，出生于1899年5月8日，卒于1992年3月23日，是英国著名的经济学家和政治哲学家，1974年因为在经济、社会制度上的突出贡献获得了

诺贝尔经济学奖。他是新自由主义的代表人物，坚持自由市场资本主义、反对社会主义、凯恩斯主义和集体主义。主要著作有《货币理论和经济周期理论》《物价与生产》《自由秩序原理》《个人主义与经济秩序》《致命的自负——社会主义的谬误》《通往奴役的道路》等。

其中，《通往奴役的道路》是哈耶克著作中影响最为广泛的一部著作，可以说是为他建立世界性声誉起到了巨大的推波助澜作用，该书大量分析了市场经济衰落的原因，并且对当时正在计划中的福利国家展开了讨论。他认为，福利国家不是朝着和平和自由迈近了步伐，反而是离专制更近了一步。他对这一历史发展的评价持否定观点，认为人们在走下坡路。书中强调，政府过多干预经济的后果必然是极权主义横行，和计划经济相比，古典自由主义的观点似乎更符合当时的经济发展。但是，他并非要求政府完全放任经济，而是要求政府把对经济的调控限定在合理的范围内。

总的来说，哈耶克为世界经济的发展做出了卓越的贡献，也为后世留下了很多宝贵的理论知识，是世界最具影响力的主要经济学家之一，在1991年，美国总统乔治·赫伯特·沃克·布什颁给哈耶克“美国总统自由勋章”，以表彰他“终身的高瞻远瞩”。

6. 斯卡·兰格：计划与市场之争

斯卡·兰格生于1904年，卒于1965年，是波兰著名的经济学家，政治家和外交家。斯卡·兰格爱好广泛，兴趣涵盖人类学、社会学、宗教史、经济学、生物学等众多学科，曾经读过很多关于社会主义的理论著作，例如马克思和恩格斯及考茨基的论著。后来他决心研究经济学，曾出版大量的作品，如《社会主义经济理论》《经济计量学导论》《经济控制论导论》《社会主义与资本主义》《资本主义为什么不能解决不发达国家的问题》《经济发

展、计划与国际协作》等。

20世纪30年代中期，兰格提出了社会主义经济的分散模型，也就是著名的“兰格模型”，引发了“计划与市场”之间的论辩。他假定商品和劳务市场在社会主义中是存在的，政府根据需要任意为某件商品确定一个价格并且要求生产者按照规定进行生产，这时候，消费者为了追求效用最大化，生产者为了追求利润最大化，二者会在政府的干预下自发地调整价格，经过磨合测试，最终能够确定出使供需双方都满意的均衡价格。而在这个交易过程中，政府就起到了市场的作用。

兰格把经济计量学用于计划社会主义国民经济的大胆尝试，为社会主义经济提供了行为规则，使社会主义国家有关计划和市场的争论有了明确的结果，为社会主义经济的发展带来了大量的理论支持。因此，在他逝世后被给予国葬礼遇。

7. 凯恩斯：《就业、利息与货币通论》

凯恩斯全名约翰·梅纳德·凯恩斯，1883年6月5日出生于英格兰的剑桥，卒于1946年，是英国著名的经济学家，自由主义贸易理论的集大成者，曾作为英国财政部首席代表出席巴黎和会。1931年出版了第一部经济学著作《印度通货与金融》，1936年出版其代表作《就业、利息和货币通论》，该书一经出版，立即引起了西方经济界的轰动，掀起了一场关于经济学的革命。

《就业、利息和货币通论》是在20世纪30年代资本主义经济危机爆发的大背景下出版的，凯恩斯认为，很多时候，国家对经济的干预是很有必要的，因为资本主义不可能通过市场机制的自发作用来实现资源的最合理分配，只有在政府的宏观调控下，投资和消费环境才能呈现出最佳状态，来实

现劳动力充分就业。此外，在《就业、利息和货币通论》一书中，凯尔斯还着重在对政策、利息论等的分析方法加以剖析，试图挽救当时的经济学危机，来解决当时社会存在的就业问题及市场机制失灵问题。

凯恩斯及他的观点为宏观经济学奠定了理论基础，引爆了“凯恩斯”革命，其代表作《就业、利息和货币通论》和经济学名著《国富论》《资本论》并称为“影响人类历史进程的三大经济学巨著”，同时凯恩斯本人也被后世称为资本主义的“救星”、“战后繁荣之父”。

8. 阿尔弗雷德·马歇尔：他建立了世界上第一个经济学系

阿尔弗雷德·马歇尔生于1842年7月26日，卒于1924年7月13日，毕业于英国剑桥大学，是英国近代最著名的经济学家之一，同时也是英国新古典学派的开山鼻祖。他的代表作有：《对外贸易的纯理论与国内价值的纯理论》《工业经济学》《政治经济学的现状：1885年2月在剑桥大学的就职演说》《创建经济学和有关政治学分支课程的请求》《统计学会杂志》《经济学原理》《公民权与社会阶级》等。

马歇尔教学经验丰富，曾担任布里斯托尔大学校长，牛津大学、剑桥大学讲师和教授。其中，他在剑桥大学担任教授期间，将经济学和人文科学、历史学分解开来，发展成为一门独立的经济学科，在他的极力促成之下，剑桥大学创建了世界上第一个经济学系。作为剑桥大学教授，阿尔弗雷德·马歇尔在经济方面的主张和贡献奠定了他在英国正统经济学界不可撼动的领袖地位。1890年，马歇尔发表了其代表论著《经济学原理》，他认为，市场价格对供求双方的均衡起着重要作用，是不容忽视的。该书可以与亚当·斯密的《国富论》及李嘉图的《赋税原理》齐名，成为世界上具有划时代意义的作品。

马歇尔创建了世界上第一个经济学系，对英国古典经济的发展起到了很大的促进作用，说他是19世纪末20世纪初英国经济学界最重要的人物一点都不为过。

9. 约翰·穆勒：古典自由主义经济学家

约翰·穆勒生于1806年5月20日，卒于1873年5月8日，是英国著名的心理学家、哲学家以及经济学家。约翰·穆勒的一生在很多方面取得了伟大的成就，其中在经济学方面的成就是：著成《政治经济学原理》一书，继承和发展了古典自由主义经济学。

古典自由主义经济产生于17到18世纪，在当时的政治经济背景下，古典自由主义学派认为：经济学中的投入和产出并非无原则的，财富不可能一直处于增加状态，当一个国家的财富增长到一定的尽头就会趋于稳定，进而转入稳定状态。古典自由主义学派除了强调言论自由、思想自由、信仰自由之外，更强调市场自由。他们认为，政府对市场的干预会严重阻碍经济的增长，不受任何外界约束的市场才能够真正代表供需双方的意志，在无政府干涉的交易活动中，理性的买卖双方都会依据追求利益最大化的本性来自发调整经济活动，并且有计划的完成他们各自的目标，最终实现市场供求均衡，将有限的社会资源分配到最合适的地方。他们宣称，“管的最少的政府才是最好的政府”。

约翰·穆勒以及他在政治经济方面的主张对西方自由主义思潮产生了深远的影响，《论自由》一书更是和弥尔顿的《论出版自由》一起被追求自由的人视为言论自由理论的经典文献，同时，约翰·穆勒本人也被尊称为古典自由主义经济学家。

10. 萨缪尔森：凯恩斯主义在美国的代表人物

萨缪尔森全名保罗·萨缪尔森，于1915年5月15日出生于印第安纳州盖瑞市，他是一个经济学天才，一生中获得了无数的荣誉，其中1970年获得世界经济最高奖项——诺贝尔经济学奖。主要著作有：《线性规划与经济分析》《经济分析的基础》《经济学》《萨缪尔森论文集》。萨缪尔森是美国第一个获得诺贝尔经济学奖的人，他和他的导师汉森是凯恩斯主义在美国的主要代表人物。

1936年，萨缪尔森获得硕士学位，并以在经济学方面突出的表现赢得了哈佛大学经济学的权威人士阿尔文·汉森教授的赞赏，被阿尔文·汉森教授收为助手。同年，英国的约翰·梅纳德·凯恩斯发表了震撼经济学界的著作《就业·利息和货币通论》，迅速引起了汉森的注意，凯恩斯所提倡的自由主义经济理论与阿尔文·汉森所反对的政府干预经济理论不谋而合，因此汉森很快成了凯恩斯主义在美国的继承者。萨缪尔森认真研读了凯恩斯的著作，对凯恩斯主义的观点十分认同，于是和汉森一起成了凯恩斯主义在美国的代表人物。他们师生联合，对凯恩斯主义研究做出了很大的贡献。

萨缪尔森被誉为经济学界的最后一位通才，麻省理工学院校长苏珊·霍克菲尔德说：萨缪尔森“改变了他接触的一切”。他的经典著作《经济学》是全球最畅销的教科书，影响了整整一代人。

11. 弗里德曼：主张自由放任资本主义的经济学家

米尔顿·弗里德曼，1912年7月31日出生在美国纽约市工人阶级的犹太家

庭，2006年11月16日逝世，毕业于罗格斯大学，曾出任美国财政部顾问，是美国著名的经济学家，1976年诺贝尔经济学奖获得者，主要作品有：《实证经济学论文集》《消费函数理论》《资本主义与自由》《自由选择》《价格理论：初稿》《美国货币史（1867年~1960年）》。

米尔顿·弗里德曼极力反对凯恩斯关于政府应该干预国家经济的观点，认为最理想的经济制度应该是自由竞争的资本主义。但是他并没有否定政府在制定规章制度、反对市场垄断以及克服市场不完整性方面应有的作用，而是认为政府应该在干预经济的方式上发生些许转变，只要维护好供需双方的交易平台即可，无须过多的干预。此外，米尔顿·弗里德曼还提出了恒常所得假说，失业率的自然比率的概念，通胀与失业之间不存在取舍关系的观点，以及货币供给量与经济活动之间的关系理论等，对西方经济的发展做出了巨大的贡献。

米尔顿·弗里德曼是自由放任资本主义的经济学家，堪称一代经济学巨匠，就连他在经济学理论方面最大的对头保罗·萨缪尔森都曾称赞他在推动美国经济从1940年顺利发展至今的过程中起到了不可替代的作用，并称20世纪的经济学家中还没有谁可以与他相提并论。

12. 蒙代尔：最优化货币理论之父

蒙代尔全名罗伯特·蒙代尔，生于1928年1月5日，毕业于明尼苏达大学，是美国著名的政治家和经济学家，曾任美国第42届副总统。1999年获得诺贝尔经济学奖，被誉为“欧元之父”，曾著有：《国际货币制度：冲突和改革》《人类与经济学》《国际经济学》《货币理论：世界经济中的利息、通货膨胀和增长》《新国际货币制》《世界经济中的货币历程》等书。

蒙代尔教授对经济学做出了巨大的贡献，在国际金融领域，他提出了开

放条件下宏观稳定政策的理论和最优货币区域理论。其中，最优货币区域理论的提出，既给国际经济政策协调提供了新思路，又为国际货币制度改革提供了参考方案。蒙代尔认为，在一个区域内，若支付手段是一种共同货币，或者集中可以无限兑换的几种货币，其汇率在进行经常交易和资本交易时相互固定保持不变，但是区域内不同国家之间的汇率保持变动，那么最优则意味着可以同时保持内部平衡和外部平衡。这时候，区域货币合作的最高表现形式就是通货区。这种合作具有5个基本特征：①成员国货币之间的名义汇率是固定的；②具有一种占主导地位的货币作为成员国汇率确定的共同基础；③主导货币与成员国货币间具有充分的可自由兑换性；④存在着一个负责协调和监管的超国家的权力机构；⑤成员国的货币政策主权受到削弱，其中包括发钞权。

蒙代尔教授是一位伟大的先行者和预言家，获得了北美、欧洲和亚洲多所大学的荣誉学位和教授职位，也是使货币和财政政策相结合的第一个倡导者。

13. 菲利普·费雪：现代投资理论的开路先锋

菲利普·费雪生于1907年，卒于2004年，是美国著名的投资专家，1928年费雪毕业于斯坦福大学商学院。同年5月他被旧金山市国安盎格国民银行聘任，成为该银行的一名证券统计员，也就是后来的证券分析师，从此开始和投资打交道，代表作《怎样选择成长股》。

费雪的一生积累了很多理财经验，提出了很多比较实用的投资观点，比较著名的是费雪的8点投资心得：①尽量选择那些正在成长中且有长远计划的公司，这种公司股票价格相对稳定，股票价格和业绩变化挂钩，若买进成长股，更能获得丰厚利润。②尽量投资那些股票价格相对于公司价值低的公司，这样能够最大限度降低投资风险。③若投资进了一家买入成本低、成

长业绩高的公司要紧紧抱牢，不要因为外界的风吹草动而轻易抛出手中的股票。④重视那些股利低或者根本不发股利的高获利公司，能够满足追求资本大幅增长的投资人。⑤要有良好的投资管理心态，培养科学的投资习惯，敢于承认并面对自己在投资中犯的错误。⑥虽说不能把鸡蛋放在同一个篮子里，但是投资也不可太过分散，以免把时间精力耗费在不良的公司上，一旦认准了一个或者几个出色的公司，要抓住时机在合适的价位，集中买进。⑦投资人要有自己的主见，不可随波逐流，更不可为了与众不同而忽视主流观点，要多积累投资经验掌握投资技巧，根据自己的判断做出合理的选择。⑧股票投资虽然在很大程度上靠运气，但是在成功的路上，努力工作是必不可少的。

费雪历经半个世纪的研究，给投资者们留下了很多宝贵建议，被视为现代投资理论的开路先锋之一，成长股价值投资策略之父，教父级的投资大师，华尔街极受尊重和推崇的投资专家之一。

14. 科斯：新的制度经济学鼻祖

科斯全名罗纳德·哈里·科斯，于1910年12月29日出生在伦敦的威尔斯登，2013年9月2日在美国去世。他是英国著名的经济学家，是1991年诺贝尔经济学奖的获得者，著有：《企业的性质》《社会成本问题》《美国广播业：垄断研究》《联邦通讯委员会》《经济学中的灯塔问题》等经济文献。

1937年科斯在其论文《企业的性质》中提出了交易成本的概念，他认为，企业的交易费用除了我们平常理解的费用外，还应包括度量、界定、保障产权的费用，寻找交易对象和交易价格的费用，讨价还价、订立合同的费用，督促契约条款严格履行的费用等，也就是说那些在建立商品交易过程中无形中消耗的费用。虽然这些交易费用容易被交易双方忽视，但是它们却是

客观存在的，并且这些交易费用的涵盖范围很广，对交易的影响不容忽视。科斯提出的这些交易费用就是新制度经济学所涉及的基本概念。同时，新制度经济学还认为，产权也是一种权利，它揭示的是社会关系，产权经济学大师阿尔钦曾说：“产权是一个社会所强制实施的选择一种经济物品的使用的权利。”产权的安排直接关系到社会资源的如何分配的问题，因此，产权问题也在新制度经济学的研究范围之内。

科斯运用自创的交易费用分析工具，对企业的性质做出了独特的解释，被经济界誉为新的制度经济学鼻祖，世界经济史上难得一见的传奇人物。

15. 让·梯若尔：经济学界的天资高人

让·梯若尔，1953年8月9日出生在法国巴黎的一个小镇上，现任法国图卢兹大学产业经济研究所科研所长，同时还在多个大学任教。由于其对市场力量和管制方面做出的贡献，他在2014年获得了诺贝尔经济学奖。著有：《产业组织理论》《博弈论》《政府采购与规制中的激励理论》《银行审慎监管》《电信竞争》《金融危机、流动性与国际货币体制》《公司金融理论》等书。

自1978年获得巴黎第九大学应用数学博士学位后，让·梯若尔便对经济产生了浓厚的兴趣，凭借自身努力，终于在1981年获得美国麻省理工学院经济学博士学位。让·梯若尔在经济学研究方面具有卓越的天赋，在宏观经济学和金融学领域，他以两篇经典论文《理性预期下投机行为的可能性》和《资产泡沫和世代交叠模型》成功奠定了在该领域的权威地位。后来，他转攻产业组织理论，为了解决产业结构调整中出现的问题，他开始尝试构建新的框架，1988年，出版了《产业组织理论》一书，标志着新的框架理论建成。此后多年，让·梯若尔分别在对策论、产业组织理论和激励理论等研究

上获得了很多研究成果，被称为经济学新领域的开荒者。

让·梯若尔是当代的天才经济学家，经济学界的天资高人，他十分具有国际主义精神，曾多次来中国讲学，在接受中国媒体采访时提出：中国在发展自己经济的时候，千万不要重演别国的失误。此外，他还表示，中国的经济增长速度很快，发生变化巨大。

16. 阿马蒂亚·森：大饥荒的原因

阿马蒂亚·森，1933年3月出生在印度孟加拉的圣蒂尼克坦，毕业于英国剑桥大学，并于1959年获得博士学位，他的一生取得了很多成就，其中最大的成就便是1998年获得了诺贝尔经济学奖。他的代表作有：《技术选择》《集体选择与社会福利》《论经济不公平》《就业、技术与发展》《贫穷和饥荒》《选择、福利和量度》《资源、价值和发展》等。

阿马蒂亚·森在经济学领域的研究范围十分广泛，除了经济发展外，还有福利经济学。1981年，他的《贫困与饥荒：论权利与剥夺》一书对当时世界范围内的饥荒问题做了深入的探讨。他认为，一个国家饥荒的形成并非仅仅因为自然灾害造成的粮食减产，在这些饥荒的背后还隐藏着更深的原因，那就是饥荒的形成机制。要想找出饥荒的形成机制，必须仔细分析不同的社会经济因素如何影响不同的社会经济群体的，为什么灾难发生之后，一些生活在社会最底层的社会群体连果腹这种最起码的生存福利都享受不到，只能活活饿死。按照阿马蒂亚·森的话来说，饥荒的形成并不是没有粮食，而是饥饿的人有需求而无消费——这些人的粮食消费权利被废止了。

阿马蒂亚·森一生都为社会最贫困成员考虑他们的生计问题，他致力研究福利经济学就是为了揭示社会公众的生活水平与政府经济政策之间的关系，因此，他被称作“经济学界的良心”。

17. 斯蒂格利茨：《经济学》

斯蒂格利茨全名约瑟夫·斯蒂格利茨，1943年2月9日出生在美国印第安纳州的小城加里，是美国著名的经济学家，英国曼彻斯特大学布鲁克斯世界贫困研究所（BWPI）主席，先后在耶鲁大学、普林斯顿大学、北京大学（长江学者、客座教授）和牛津大学等世界名校任教，曾与人合著《公共经济学讲义》《商品价格稳定理论》《不平等的代价》《现代经济增长理论选续》等书。

斯蒂格利茨曾担任世界银行资深副总裁与首席经济学家，在对信息经济学的研究方面做出了巨大的贡献，他所著的《经济学》被公认为世界上最经典的经济学教科书，自1993年出版以来，迅速在经济学领域引起了轰动，被认为是和萨缪尔森的《经济学》以及曼昆的《经济学原理》齐名的经济学入门教科书，该书的出版，对西方乃至世界经济都具有里程碑的意义。在书中作者用大量篇幅描写了信息经济学对宏观经济学和微观经济学的影响，以及国际经济学对经济发展的重要作用。在《经济学》第二版的中译本上，斯蒂格利茨特意加上了《中国：近期与未来的挑战》一章，来指导中国学生根据前面所学的现代经济学原理分析中国经济发展过程中需要解决的问题。

斯蒂格利茨对经济领域的贡献使他获得了两个大奖，分别是1979年的约翰·贝茨·克拉克奖和2001年的诺贝尔经济学奖，萨缪尔森在一封推荐信中说：“斯蒂格利茨是印第安纳州加里市出来的最伟大的经济学家。”

18. 克鲁格曼：唱衰中国经济的经济学家

克鲁格曼全名保罗·罗宾·克鲁格曼，1953年2月28日出生在美国纽约长

岛，毕业于耶鲁大学，是世界著名的经济学家，目前在普林斯顿大学经济系任教，1991年获克拉克经济学奖，2008年获诺贝尔经济学奖，代表作品《期望减少的年代》《亚洲奇迹之谜》《萧条经济学的回归》《流行国际主义》《国际经济学》《大破解》《一个自由主义者的良知》等。

克鲁格曼的主要理论研究领域是贸易模式和区域经济，在20世纪90年代，他成功预言了亚洲的金融危机，被调侃地称为“唱衰中国经济的经济学家”。他认为，亚洲经济在高速发展的繁荣时期，已经潜伏了深刻的经济危机，所谓的“亚洲奇迹”是“建立在浮沙之上，迟早幻灭”，亚洲经济必将进入一段时间的调整时期。这次金融危机的成功预言，奠定了克鲁格曼在世界经济领域“经济大师”的地位。2011年，克鲁格曼在美国《纽约时报》上发表《中国经济会不会崩溃？》一文，再次给中国经济敲响了警钟，他认为中国现有的出口导向型经济将会面临挑战，或许会成为世界经济的又一个危险区域和危机的新震源。2015年1月24日，克鲁格曼再度到中国发表演讲，主题为“世界经济新格局与中国的机会和挑战”，他对中国经济取得的成绩给予称赞后，便再次毫不客气地指出了目前中国经济在转型过程中可能遇到的问题，关于“唱衰中国经济”的调侃他也友好回应：“我不是唱衰中国，十五年后，如果我还活着，我还会来讲中国成功；不过如果你们五年就请我回来，我可能就不会讲中国成功了，因为短期内以局外人士的眼光来看，中国很可能会碰到很大的麻烦。”

克鲁格曼对自由贸易及全球化研究做出了巨大的贡献，并且自创出一套全新理论，来解释自由贸易的问题，他才华横溢，总是能够深入浅出地向读者表达经济学中遇到的问题，是不可多得的经济天才。

19. 格林斯潘：美国经济政策的权威和决定性人物

艾伦·格林斯潘出生于1926年3月6日，毕业于纽约大学，1948年获经济学学士学位，1950年获经济学硕士学位，是美国著名的经济学家、演奏家，曾任美国第13任联邦储备委员会主席19年，任期跨越6界美国总统，被认为是美国经济的权威和决定性人物。

艾伦·格林斯潘出生在一个金融世家，他父亲是一名股票经纪人，在父亲的感染下，他对经济学及货币学产生了浓厚的兴趣。1956年，年仅28岁的格林斯潘加盟纽约的汤森公司，仅用5年的时间便拥有该公司一半股份，并成功当上了该公司总裁，在华尔街赢得了“最精明证券商”的称号。此后，他转战官场，1987年，被慧眼识珠的里根总统任命为美联储主席，从此开启了他的连任生涯。同年，美国股市遭遇危机，新上任的格林斯潘提出了放松银根的决策，制止了股市的恶化，挽救了一批绝望的投资者。此后多年，格林斯潘多次出招为美国的经济的发展保驾护航。1994年他提高利率、1998年金融危机中他三次削减利率，使美国经济避开了金融危机的震荡。他对国家的经济始终保持着超乎寻常的敏感，当经济过热时，他会迅速采取措施降温，当经济过冷时，他会迅速采取措施升温。就这样，他在任期间，美国出现了前所未有的繁荣。

格林斯潘的一生所获得的荣誉称号多不胜数，比如全球的“经济沙皇”“美元总统”“金融之神”等。他无论走到哪里，人们都会给他国家元首般的礼遇，伊丽莎白女王授予他英国爵士称号，高傲的法国人也给予他法国荣誉勋章的最高荣誉。

20. 曼昆：哈佛历史上最年轻的经济学教授

曼昆全名尼可拉斯·格里高利·曼昆，1958年2月3日出生于美国，后移居到新泽西州。他是美国著名的经济学家，1980年毕业于普林斯顿大学经济系，1984年获得麻省理工学院经济学博士。1985年至1987年期间，担任哈佛大学经济学助理教授，1987年，也就是曼昆29岁那年，他被正式聘请为哈佛大学经济学教授。成为哈佛大学历史上最年轻的终身教授之一。著有《经济学原理》《宏观经济学》等书籍。

曼昆对经济的研究和分析比较到位，他建立了易于理解的数学模型和数量分析方法，对于经济教学起到了很大的促进作用。在20世纪七八十年代，世界经济遭受严峻考验，资本主义世界经济滞胀现象持续不止，很多经济学派纷纷提出自己的观点来改变这种经济现象，争夺主流经济学派的桂冠。曼昆也参与了这场争夺战，他的主张是，不放弃凯恩斯主义，但是要努力为凯恩斯主义提供一个更坚实的新的微观基础。在此过程中，曼昆还提出了一个比较有趣的理论，即菜单成本理论，连带着《小菜单成本与大经济周期：一个垄断的宏观经济模型》这篇论文，一举成为经济学界的经典。

对于集年轻、优秀、帅气于一身的经济学家曼昆，再多的赞美之词都显得不够用，就连我国北京大学国家发展研究院教授陈平都在网上转发了《致格里高利·曼昆的公开信》，并评价：“曼昆的教科书在中国经济院校的影响比美国还大。”

21. 罗斯托：经济起飞理论

罗斯托全名华尔特·惠特曼·罗斯托，生于1916年，卒于2003年，22

岁获得牛津大学巴利奥尔学院文学硕士学位，23岁获得耶鲁大学哲学博士学位。是美国著名的经济史学家，“起飞模型”的创建者，著有《十九世纪英国经济论文集》《经济增长过程》《经济成长阶段——非共产主义宣言》《政治和成长阶段》《这一切是怎样开始的：近代经济的起源》《世界经济：历史与展望》《1868~1896年英国贸易的波动》等书。

1960年罗斯托在其著作《经济成长阶段》一书中将一个国家的经济发展分为5个阶段，后来在《政治和成长阶段》一书中又增加了一个阶段变成了6个阶段，分别是：传统社会阶段、准备起飞阶段、起飞阶段、走向成熟阶段、大众消费阶段和超越大众消费阶段。在这个完整的经济成长阶段论中，罗斯托把第三个阶段与生产方式的变革联系到了一起，他认为，起飞阶段是整个经济成长阶段中最重要的阶段，是工业化和经济发展的开始阶段，同时也是经济发展由落后阶段迈向先进阶段的关键阶段。这个阶段的经济主张共同构成了罗斯托著名的经济起飞理论。

罗斯托经济起飞理论的提出是试图用经济理论解释经济历程的大胆尝试，对世界经济的发展起到了巨大的促进作用，对落后国家提高经济发展速度具有重大的指导意义。

22. 茅于軾：关注民生问题的微观经济学专家

茅于軾，1929年1月14日出生在南京，是中国当代著名的经济学家，毕业于重庆南开中学、交通大学，以研究微观经济学和关注民生问题闻名于经济领域，曾任北京天则经济研究所理事长，是当代中国民间经济学家的代表人物之一，出版的书籍有：《蒸汽机车操纵和焚火》《现代经济学前沿专题》《生活中的经济学：对美国市场的观察》《谁妨碍了我们致富》《中国人的道德前景》《择优分配原理：经济学和它的数理基础》《道德经济制度》

《中国经济学》等。

茅于軾十分关注民生问题，在他的《从金融危机谈起》一书中，分别从资金流通、国家税务、通货膨胀、粮食涨价、住房问题、高校学费、农村能源、社会经济现状、土地所有权、铁路等多个方面谈论中国民生问题，透过这些微观的经济现象来分析中国发展需要注意的事项。1985年，茅于軾出版了《择优分配原理》一书，该书重新构造了整个微观经济学，同时也奠定了茅于軾在中国经济学界的地位。1990年，茅于軾应邀来到澳大利亚，担任昆士兰大学经济系聘任高级讲师，专门教授研究生班的微观经济学。

茅于軾是中国经济领域最早用随笔来阐述经济学道理的经济学家，其《生活中的经济学》堪称经济学随笔的典范，他的文笔轻松，深入浅出，耐人寻味，是很受平民喜欢的经济学家。

23. 吴敬琏：最早提出并倡导市场经济理论

吴敬琏，1930年1月24日出生于江苏南京，毕业于金陵大学、复旦大学，是中国当代最杰出的经济学家，堪称中国经济学界的泰斗，现就职于国务院发展研究中心市场经济研究所。著有：《经济改革问题探索》《中国经济改革的整体设计》《中国经济的动态分析和对策研究》《1987年中国经济实况分析》《论竞争性市场体制》《1989年中国经济实况分析》《通向市场经济之路》《计划经济还是市场经济》《发展中国高新技术产业：制度重于技术》等书。

吴敬琏研究范围广泛，涉及理论经济学、比较制度分析、现代公司的治理、中国经济改革的理论和政策等多个领域。同时，他也是中国最早提出并倡导市场经济理论的经济学家。他始终坚持市场经济需要改革的观点，于20世纪80年代创建了比较制度分析学科，通过该学科的理论知识，他对市场经

济与计划经济在中国的交易成本进行了比较分析，最终论证了市场经济对我国发展的不可或缺性。他表示，市场经济也并非无政府的放任经济，而是在宏观经济管理下的市场经济，最终目的是促进资源的优化配置。

2005年3月，鉴于吴敬琏对中国经济学理论和社会政策方面做出的巨大贡献，中国经济学奖管委会授予他中国经济学杰出贡献奖，并称他为当代中国最有影响力的经济学家之一。

24. 厉以宁：股份制可改造中国经济吗

厉以宁，1930年11月22日出生于江苏南京，毕业于北京大学，是中国当代著名的经济学家，中国经济学界的泰斗。他从北京大学毕业后一直留校任教，现在是北京大学社会科学学部主任，北京大学光华管理学院名誉院长、博士生导师，中国民生研究院学术委员会主任。著有：《论加尔布雷思的制度经济学说》《教育经济学》《关于经济问题的通信》《消费经济学》《中国经济双重转型之路》《股份制与现代市场经济》等书。

厉以宁是我国最早提出股份制改革理论的经济学者之一，在他的许多著作中都有提及股份制改革的问题，也正因为 he 极力倡导中国股份制改革，而被经济学界尊称为“厉股份”。他认为，在那个百废待兴的年代，政府可以通过组建股份制形式的企业来解决就业问题。他说，股份制就是民间集资，在为国家节省成本的同时还能促进劳动力就业，是一个双赢的举措。1986年9月，厉教授再次顶着被人误解为颠覆社会主义的压力在《人民日报》发文强调：经济改革最好的手段便是利用股份制的形式来改造现有的国有企业，改造现有的大集体企业。

厉以宁教授是中国改革开放征程中的灵魂人物，他的股份制改革提议在很大程度上挽救了中国经济，因此，“厉股份”的称谓将伴随着他的一生载

入中国股市的发展史册。

25. 樊纲：西方经济学在中国最出色的理论阐释者

樊纲，1953年出生于北京，是中国著名的经济学家，毕业于河北大学，现在北京大学汇丰商学院任教。他从事经济学研究多年，著有：《公有制宏观经济理论大纲》《现代三大经济理论体系的比较与综合》《中国渐进改革的政治经济学》《走进风险的世界》《发展的道理》等书，同时在国内著名书刊上发表《灰市场理论》《论改革过程》《改革的动态理论》等文章，其中《灰市场理论》一文获1991年度孙冶方经济学奖。

1982年，樊纲以优异的成绩考入了中国社会科学院研究生系主攻西方经济学，三年后获得硕士学位，后又考取博士研究生，跟随朱绍文教授学习西方经济学专业6年时间。正是这6年，奠定了樊纲关于西方经济学在中国的发展之路的理论。1990年樊纲出版的那本《现代经济学三大理论体系的比较与综合》被认为是中国学者第一部对西方经济学和马克思主义经济学关系分析研究的专著。樊纲认为，在那个特殊的年代，中国的经济发展已经陷入了明显的困境中，我们不应该盲目地去解决这些问题，而是应该对中国的各种问题进行理论和经验双方面的研究，找出问题的根源，再从根源上找解决问题的办法。

樊纲对学术界的影响十分巨大，被誉为西方经济学在中国的出色的理论阐释者，更是西方经济学理论的出色运用者。

26. 张维迎：关注国有企业改革

张维迎，1959年出生于陕西省吴堡县，毕业于西北大学和牛津大学，中

国当代著名的经济学家，曾任北京大学光华管理学院院长，北京大学网络经济研究中心主任。主要著作有：《价格、市场与企业家》《中国改革30年》《市场的逻辑》《企业的企业家-契约理论》《博弈论与信息经济学》《企业理论与中国企业改革》《产权、政府与信誉》《论企业家》《产权、激励与公司治理》《竞争力与企业成长》《价格、市场与企业家》《什么改变中国》等。

张维迎教授十分关注国有企业的改革，关于国有企业改革的问题，他曾经打过一个有趣的比喻。他说，假如把月亮交给一位农村老太太，月亮产权是清楚的，但没有效率，美国人随便就飞到月亮上去了，这个老太太管得了吗？简单地说，就是我们要进行产权改革，并不是因为产权不清楚，而是因为现存的安排没有效率。而对于国有资产管理方式，那种“马背上画白道以得斑马”这种治标不治本的改革思路是行不通的。2000年6月，在“50人论坛西安会议”张维迎再次抛出了他一贯坚持的观点，发出了“裁判和规则制定者一定是政府吗”的反问。

作为中国经济学界最具争议的人物，张维迎教授以坦诚率真的一句“官员是改革中受损最大的利益集团”成为“人民公敌”，他常常受累于自身抛出的“语不惊人死不休”的言论。

27. 郎咸平：企业不应做大做强而应精益求精

郎咸平，祖籍山东潍坊，1956年6月21日出生于台湾桃园县，是中国台湾著名的经济学家。1978年毕业于台湾东海大学经济系，后到美国宾夕法尼亚大学沃顿商学院进修，仅用两年半时间就连续拿到了金融学硕士和博士学位。著有：《我们的生活为什么这么无奈》《中国经济到了最危险的边缘》《新帝国主义在中国（1）》《新帝国主义在中国（2）》等书。此外，他还是

《郎咸平说》《财经郎闲评》等经济栏目的节目主持人。

郎咸平教授是国内外知名的公司治理与金融专家，曾以《皇帝的新装》里说真话的孩子自比，素有“最敢说真话的经济学家”之称。他语出惊人，提出民营企业不应该做大做强而应该精益求精的观点，并列举海尔、TCL、科龙等国内知名企业为反面教材，再次引起了业内的轰动。他表示，企业做大就等于走向绝望，以往经验表明，当企业的总资产成倍上升的时候，企业的资产回报率却是成倍地下跌，这就是企业做大做强后逃不掉的厄运。企业控制不好成本，新收购的设备利用率提升不上去，扩张就成了废品收购。因此，企业的使命应该是精益求精。

由于对中国经济做出的杰出贡献，郎咸平教授收获了许多荣誉，2010年12月，他与时寒冰、于建嵘、戴旭等人一起被30多万网民自发推举、票选为“2010中国互联网九大风云人物”之一，2011年11月11日，郎咸平以485万元的年度版税收入，荣登作家富豪榜第9位，引发世界广泛关注。

28. 胡鞍钢：国情分析专家

胡鞍钢，生于1953年4月27日，祖籍浙江省嘉善县，曾先后就读于唐山工学院（现华北理工大学）、北京科技大学、中国科学院。现任清华大学国情研究院院长，清华大学公共管理学院教授、博士生导师。代表作有：《中国国家能力报告》《中国经济波动报告》《中国地区差距报告》《就业与发展—中国失业问题与就业战略》《中国挑战腐败》《中国战略构想》《影响决策的国情报告》《第二次转型：国家制度建设》等。

在中国经济发展与发展策略领域，胡鞍钢教授做出了很大的贡献，被誉为中国国情分析专家。1985年，他参加了周立三院士领导的中国科学院国情分析研究小组，开始中国国情研究工作。此后多年，他细心观察，努力钻

研，在中国国情分析和经济发展领域创建了一个比较全面且详细的理论构架。在1988年出版的《生存与发展》一书中，他指出，中国现代化的进程将是一个不断积累由量变引起质变的长期过程，这些都取决于中国国情中的限制因素。因此，我们不能照抄照搬西方的发展模式，而要根据本国国情选择适合我们现有生产力的发展模式。

胡鞍钢教授是党的十八大代表，国家“十二五”规划专家，国情研究领域的拓荒者，他的研究成果对我国经济和政治方面的发展规划产生了广泛的社会影响。

29. 萧灼基：善用《资本论》来研究社会主义经济的专家

萧灼基，1933年12月4日出生于广东汕头朝阳，毕业于中国人民大学经济系，现为北京大学经济学院教授、博士生导师，全国政协常委兼社会与法制委员会副主任，中国国际贸易促进委员会特聘顾问。他是首届孙冶方经济学奖的获得者。著作有：《中国经济热点问题研究》《中国宏观经济纵论》《社会主义再生产理论研究》《提高经济效益，实现宏伟战略目标》《中国经济建设与体制改革》等。

萧灼基教授特别善于运用《资本论》来研究社会主义经济，被称为从《资本论》里走出来的经济预测专家。他认为《资本论》卷帙浩繁，包罗万象，对社会主义经济的运行和发展具有很重大的指导意义。比如，《资本论》第一卷揭示了剩余价值的生产过程，可以帮助我们在生产过程中提高经济效益；第二卷揭示了社会总劳动在各部门分配的规律，可以帮助我们正确处理简单再生产及扩大再生产的问题，等等。因此，萧灼基教授表示《资本论》不但没有过时，而且仍然是社会主义经济建设和经济体制改革的强大思想理论武器。

至今，萧灼基教授已经出版专著15部，发表论文数百篇，为经济体制改革和《资本论》在中国经济中的运用做出了巨大贡献，同时他的理论观点也在我国经济发展战略、产权制度、涉外经济等领域产生了深远的影响。

30. 张五常：永不从众的经济学家

张五常，1935年12月1日出生于中国香港，毕业于美国加利福尼亚大学洛杉矶分校经济学系，是国际上知名的经济学家，现代产权经济学和新制度经济学的创始人之一。现任香港大学教授、经济金融学院院长，中南财经政法大学经济学院兼职教授。代表作有：《佃农理论》《卖桔者言》《中国的前途》《再论中国》《经济解释》等。

张五常教授在中国经济史上乃至世界经济史上都是一个特别的人物，他与与众不同的个性和天马行空的说话方式使他被贴上了永不从众的标签，国内外媒体喜欢称他为“特立独行的经济学狂人”。关于中国经济的发展问题，他很有自己的主见，能够透过事情的表现提出很多在别人看来违世绝俗的观点。比如，当现代人都说房地产泡沫问题严重，国人买不起房的最主要原因是房价太高的时候，张五常教授却语出惊人，他说中国人买不起房不是因为房价过高，而是因为人民的收入太低。不可否认的是，不管他的观点和世俗的观点哪个更贴近经济发展的实质，从提倡多元化的角度来考虑，张五常教授的观点都给我们提供了新的思考模式。

在经济学者眼中，张五常教授是乐观且幽默的，正如他的那句玩笑话——“我的11个朋友都得了诺贝尔奖，就剩下我一个了，可能我太厉害了吧！”，就十分能体现出他的“顽劣”个性。

31. 林毅夫：自生能力与经济发展

林毅夫原名林正义，1952年10月15日出生于台湾宜兰县，毕业于美国芝加哥大学经济学系，他的经历十分传奇，曾担任过的职务多不胜数，如原北京大学中国经济研究中心主任、教授，博士生导师。中华人民共和国第七、第八、第九、第十届政协全国委员会委员、全国政协经济委员会副主任、中华全国工商业联合会副主席等。代表作有：《制度、技术和中国农业发展》《中国的奇迹：发展战略与经济改革》《中国农业科研优先序》《充分信息与国有企业改革》等。

在林毅夫教授的学术贡献上，关于企业的自生能力与经济发展方面的贡献具有重大意义。林毅夫教授在其名为《发展战略、自生能力和经济收敛》的论文中说，如果一个企业通过正常的经营管理，能够在自由、开放和竞争的市场上赚取社会可接受的正常利润，那么这个企业就是有自生能力的，否则这个企业就是没有自生能力的。林毅夫表示，企业自生能力是从微观的角度考察一个企业在抽调管理因素后企业是否还能正常运行的问题。从实质上说，当企业管理因素被模糊掉之后，企业的自生能力取决于企业的技术选择。

林毅夫教授因对中国经济的杰出贡献获得了很多荣誉，尤其是他的“自生能力、经济发展与转型：理论与实践”的理论为他拿下了第五届吴玉章人文社会科学优秀奖，第四届中国高校人文社会科学研究优秀成果奖一等奖，北京大学第十届人文社会科学研究优秀成果奖一等奖。

32. 哈继铭：要想尽一切办法刺激消费

哈继铭是回族人，出生在上海，祖籍河北河间，毕业于复旦大学世界经

济系和美国堪萨斯大学经济系，均取得博士学位，是中国国际金融公司首席经济学家，现任高盛集团投资管理部中国副主席暨首席投资策略师，2009年，他获得了“第一财经金融价值榜”年度中国分析师称号。哈继铭对中国经济最大的影响就是提出了“要想尽一切办法刺激消费”的理念。

据悉，哈继铭曾多次公开表示“政府应该提供免费机票以刺激消费”，在接受《每日经济新闻》采访时，他说，“目前的经济情况下，要想尽一切办法来刺激消费，免费的机票可以通过很多种方式实现”。哈继铭认为，政府提供给民众免费机票能够刺激消费的支出，推动消费额的低成本运行，因为目前很多航班仍有许多空位。他说，免费机票并不是让航空公司提供免费服务，而是通过别的方式实现利益，比如说可以和旅行社合作，赚钱后按照一定的比例拿返点。哈继铭指出：“一个人一旦搭上了免费的飞机到另外一个城市，他要住宿、吃饭等消费都在开展，必然带动当地的消费，而这对于航空公司来说有什么呢。”

对于哈继铭免费机票的提议，并没有得到航空公司的明确回应，只有一家航空公司表示，“刺激消费，单单免一个机票似乎作用有限，毕竟航空业对整个经济的拉动力量也是有限的”。

33. 时寒冰：是公知还是经济学家

时寒冰，1972年出生于河南驻马店上蔡县东岸乡，现居上海，任名师学院领域学院院长，是中国著名的经济趋势研究专家、财经评论家。2010年12月被30多万网民推选为与郎咸平、戴旭等人并列的“中国互联网九大风云人物”之一，同时又被《环球时报》推选为与郎咸平、易中天、韩寒等人齐名的“中国十大直言君子”，2011年10月再次被40万网民推选为“中国底层九大意见领袖”之一。此外，由于他的祖籍在河南上蔡县，因此，他又和河南

民权的戴旭、河南商水的郭亦平并称“河南三杰”。

所谓公知，就是公共知识分子，即那些具有学术背景和专业素质的知识分子，进言社会并参与公共事务的行动者，具有批判精神和道义担当的理想者。多年来，时寒冰潜心研究经济趋势，曾在2007年9月准确预测到中国股市的波动及时提示中小股民空仓避难。还曾预言当时海外的次贷危机将对中国产生巨大影响，并于2009年1月，出版第一部书《当次贷危机改变世界——中国怎么办》提出民富是解决次贷危机的唯一出路，为中国经济在次贷危机中规避风险指明了方向。随后几年，他陆续出版了《经济大棋局，我们怎么办》《房地产调控还能维持多久？》《时寒冰说：欧债真相警示中国》等著作。他建立了“利益分析法”体系，提出了很多切实可行且对人民有利的政策。他一直站在底层人民的角度考虑经济问题，还主动资助多名孩子读书，赢得了不少网民的尊敬。

网民封给时寒冰的头衔多不胜数，“21世纪中华民族的优秀子孙”、“中国最有良心的一批文人”等，每一个称呼都代表了人们对他为民请命的肯定，网民认为，他十分符合“公共知识分子”的标准，可以说他既是公知又是经济学家。

每天读一点，做知识达人！

基金、股票、期货、风投、商品房、保障性住房、布雷顿森林体系、美联储、股权投资、外汇汇率、婚前财产公证、家庭储备金、经济过热、基尼系数、帕累托法则、宏观经济学、微观经济学、GDP、GNP、CPI、PPI、恩格尔系数、规模收益递增、边际收益、市场需求曲线、掠夺性定价、生产函数、通货膨胀、消费税、机会成本、复利、抵押风险、次贷危机、寡头垄断、信用评级、蛛网理论、寻租理论……



亚当·斯密、大卫·李嘉图、哈耶克、凯恩斯、弗里德曼、菲利普·费雪、格林斯潘、吴敬琏、厉以宁、张维迎、郎咸平、张五常、时寒冰……所倡导的经济法则！



经济造就大半人生，对经济的爱是所有美德的根源。——萧伯纳



未来的文盲将是那些没有知识和不会更新知识的人。成年人被淘汰的最主要原因是学习能力下降。——德鲁克



每一历史时代的经济生产以及必然由此产生的社会结构，是该时代政治和精神的历史的基础。——恩格斯



手机扫描微信二维码
直接加入博采雅集书友会

上架建议：经济·通俗读物

ISBN 978-7-5470-4167-3



9 787547 041673 >

定价：35.00元